

2020 Insurance Technology

Insights
Report

北京金融科技研究院

中国保险科技洞察报告
从星火次第到多元繁荣

ABOUT

Organizing people

编委会名单

主办单位：

北京金融科技研究院

协助单位：



顾问专家：

谢 平 北京金融科技研究院 院长	王 和 原中国人民财产保险有限公司 副总裁	马红萍 中关村西城园管委会 工委书记、常务副主任
朱 岩 清华大学互联网产业研究院 院长	石 言 北京金融科技研究院 秘书长	袁 文 中关村西城园管委会 副主任
谷 伟 人保金融服务有限公司 总裁	王 俊 人保金融服务有限公司 副总裁	刘 伟 爱保科技有限公司 CEO
张 豪 毕马威中国 金融行业 税务主管合伙人	李 明 中科院资本 执行董事	李涛 英诺天使基金 合伙人
苏 娜 爱保科技有限公司 战略品牌部负责人		

编委成员：

李红娟 李 铭 聂靖鹏 张菁菁 甘玉涛 张默涵 李晓蕾

执行编辑：

甘玉涛 李 铭

美术编辑：

常 宇 孙 姣

PROLOGUE

北京金融科技研究院将成立后发布的第一本研究报告聚焦在保险科技上，本身具有极强的创新性与现实意义。保险科技作为整个金融科技框架里的一个重要分支，正在越来越多地改变着全行业。

从宏观上讲，越是在经济结构调整时期，作为与经济周期相逆的保险行业，在寒冬中越容易被激发出强大的需求，形势越是复杂和不确定，保险的发展潜力往往越是能够得到显现；在微观角度，开始于2020年1月的全国抗击新冠肺炎疫情战役，保险科技帮助政府及社会做出了巨大贡献，其线上化、智能化、高效便捷等技术特点，可以有效避免人员聚集、降低交叉感染风险，特别针对理赔案件快处快赔、疾病网诊、智能问候等诸多场景，都发挥出难能可贵的战略作用，有效提升了广大人民群众的幸福感和获得感。

实际上保险这个古老而又充满活力的金融制度安排，一直伴随着人类的迁徙、活动而不断演进，十四世纪法国阿尔兹一艘即将启航的货船，因为有了一张保险契约而让货主、船长平添了许多信心。星移斗转，大西洋的海风吹过桅杆，历史时针指向二十一世纪，中国这个古老厚重的大国经过四十年的改革开放，朝气蓬勃、气象万千，已然崛起并屹立于世界的东方。伴随改革开放的大时代浪潮，中国保险行业经过四十年的发展，保费规模已然跃升世界第二，举世瞩目。回望过去看未来，保险科技将是推动行业数字化重构，带动整个行业加速跃进的最强动力引擎。

及锋而试，相时而动。以微软、谷歌、Facebook、阿里巴巴、腾讯、联想等为代表的互联网公司用近二十年的时间，取得了非凡的成就。在颠覆传统行业的同时，也给各行各业送来了创新的种子，以及转变思维模式的动力，全世界范围内互联网经济新模式不断涌现。加

之第四次科技革命的提前到来，在5G、物联网及边缘计算等底层技术的突破下，新一代全移动网络将改善我们的生活和全球经济，也为互联网与保险行业提供了丰厚的底层土壤，加速互联网与保险两者之间碰撞出精彩的火花，人工智能、区块链、大数据、云计算、IoT、基因诊疗等新技术不断涌现，我国保险行业正在构建技术变革推动的发展新格局。

值得欣喜的是，在人民银行、银保监会、北京市政府、北京市地方金融监督管理局、学界、业界以及科研机构的共同努力下，中国保险科技的发展水平与西方国家，某种程度上回到了同一起跑线上，西方国家在底层科技研发、数据规范性等方面更有优势，我们胜在迭代更快，应用性更强。并且自上而下已经认识到了金融科技、保险科技对于整个国家金融体系的重要性，从顶层设计上进行谋划与布局。特别是从保险与科技的结合过程来看，当前正处于科技为保险赋能的重要阶段，保险科技的深入应用将对整个保险行业未来的发展路径产生巨大影响，最有可能助力保险行业穿越牛熊经济周期，未来中国的保险科技领域将更具想象空间。

最后，令我深深感动的是，由于编写时间仓促，加之新型冠状疫情影响，研究团队克服了很大困难，按时付梓此研究报告。我代表北京金融科技研究院在此特别感谢研究协助单位清华大学互联网产业研究院、爱保科技、毕马威咨询、英诺天使基金、中科院资本的大力支持！同时再次向所有为编写本册出谋划策、辛勤操劳的专家、学者表示衷心的感谢！

北京金融科技研究院院长

谢平

2020年2月18日

PROLOGUE

“金融街”邂逅“中关村”

——关于金融科技“术与道”的遐思

“金融街”，位于北京的核心地段，这里不仅有“一行两会”，更聚集了中国几乎所有金融巨头的总部，说她是中国的金融中心一点不为过。“中关村”，无疑是中国科技创新的中心，这里距离“金融街”十几公里，曾经是北京城的“郊区”，但随着社会的发展，尤其是科技发展的脚步大幅迈进，这里已俨然是北京的中心部分，让人们体会到时光改变的不仅是岁月，还有距离，以及距离背后的意义。

“金融街”与“中关村”的彼此“靠近”，并邂逅在“中心”，冥冥之中似乎想对人们诉说着什么。也许“中关村”更想说的是：科技文明的“星火次第”，终将成“燎原之势”，并“改天换地”，“我”，就是证明。而“金融街”仍在坚守与创新之间挣扎，这不是“顽固不化”，只是久居“中心”，更深谙“道统”的蕴意，懂得“中庸”的智慧，晓得“行稳致远”的道理，明白“多元繁荣”更持久，“她”，更相信时间价值。

这些年，我们对“这个世界唯一不变的就是变化”这句话深信不疑，却忘记荀子曾说过“天行有常，不为尧存，不为桀亡”。其实，静下心来想想，就不难明白：这个世界是变的，这个世界又是不变的，变的是表象，是形态，是过程，不变的是根本，是本质，是目的。变，恰恰是为了不变，而只有坚守了不变，才能够更好地变化。变化之间，最重要的是不忘初心，笃定自我，因为，变化，用《易经》的语境理解，是为了“化成天下”，而“天下”是中华民族的心灵家园，也是中国金融的出发与皈依。

科技对金融而言，更多的是意味着变化。从根本上讲，金融，特别是保险，本质上属于认知科学的范畴，而认知科学属于计算科学。科技带来的“更加透彻的感知，更加全面的互联互通和更加深入智能化”，让集合、预测和信用，这些金融业的“看家本领”正被计算科学不断赋能且重新定义，金融也正从一个更“制度”的平台走向一个更“技术”的平台，改变的不仅是效率与可能，更有其存在的逻辑。因此，金融需要重新认知、理解并定义行业存在的环境、逻辑与能力，认识到科技不仅能够纾困增效，更为金融的“再存在”提供源动力，打造生态圈。

金融对科技而言，更多的是意味着坚守，对初心和宗旨的信仰，对人性中真善美的执着。因此，在金融发展，也包括金融科技创新的过程中，始终要面对并回答的是“为了谁”。金融是一种社会合作互惠机制，“人民”是金融的天然属性，因此，“为人民服

务”、“成人达己”和“忠人之事”，既是缘起和逻辑，更是原则和根本。在金融科技创新的过程中，获客、流量和数据很重要，估值、VC和上市也很重要，但这一切均属于“术”的范畴，最终均应当围绕并服务于金融的“道”，那就是服务实体经济、惠及民生和福祉社会，记得《世界是部金融史》中有一句话，金融因为人性而高尚。

创新对于保险而言，更多的是意味着迭代。大数法则决定了保险的“数字化”是与生俱来的，但过去的“数字化”是“臆想”的，是基于历史、有限和静态的数据，而未来的“数字化”是“原生”的，是源于实时、海量和动态的数字。同时，数字处理和传输的速度等于可能，指数被赋予了能力和资源的意义。于是，集合被物联网重新定义，预测被大数据全面改写，信用被区块链彻底重构，“新保险”呼之欲出，从预测到预知，从被集合到自集合，从社会信任到算法信任，保险科技的未来不仅充满挑战，更令人兴奋和激动，因为，它的使命是通过演绎“基于AI的边缘计算 + 基于区块链的分布式”，去发现、重构和涵义互助的未来，实现保险的“再存在”。

毋庸置疑的是：“金融街”+“中关村”=金融科技，北京，更赋予了其“中心”的江湖地位。但这一切，仅仅是一种主观与可能，要真正打造“新型国家金融管理中心”，从目标看，就必须通过“国家级金融科技与专业服务创新示范区”的建设，究金融之际，通科技之变，赋予这个千年古都以“具有全球影响力的金融科技中心”的时代内涵和国际地位。从路径看，博学而不穷，笃行而不倦。洞察为的是理性的发现与自我的觉醒，是博学的前提，是取势、优术和破阵的基础，更是明鉴、不倦和笃行的保证。为此，衷心希望北京金融科技研究院能够成为“金融街”和“中关村”的桥梁、窗口和智库，让金融与科技，弥合门第的沟壑，从“隔空喊话”到“同台对话”，再到“促膝谈话”，共同为“中国金融科技中心”的建设描绘宏图，添砖加瓦，书写华章。

原中国人民财产保险股份有限公司副总裁

王和 2020年3月15日

CONTENTS

I. 取势

保险行业新态势	古老智慧与信息科技碰撞 加速保险行业突破发展临界点	1 – 22
(一) 开放务实与包容审慎的监管环境夯实保险创新基础		5
(二) 科技迭代进步为保险行业生态转型提供源动力		7
(三) 金融保险科技投资成为推动创新的强大驱动力之一		9
(四) 中国市场大发展成为全球保险市场重心东移的源动力		19

II. 优术

保险科技生态透视	23 – 64
(一) 保险行业新兴模式解析	25
01. 科技创新深度赋能保险全链条	25
02. 科技基因深植行业前沿	37
03. 保险科技在行业中的应用	45
(二) 保险科技公司行业生态全景	61

III. 破阵

保险科技行业洞察	65 – 86
(一) 调研背景	67
(二) 监管洞察	69
01. 信息不对称导致的监管时滞	70
02. 行业发展快导致监管效能落后	70
03. 监管规范空白区出现套利空间	71
04. 科技创新带来风险高聚集效应	72
(三) 产业洞察	73
01. 保险行业基础设施有待继续完善	74
02. 保险科技标准建设有待完善	75
03. 技术研发专利保护亟待加强	76
(四) 保险公司洞察	77
01. 数字化转型顶层设计缺乏整体规划	78
02. 新兴产品风控体系有待开发	78
03. 数据隐私安全问题日益突出	80
04. 原有人才体系转型难，复合型人才匮乏	80
(五) 科技公司洞察	81
01. 合作渠道掌控能力弱，外部因素尚且未知	82
02. 行业数据流动存壁垒，创新实践受限频频	82
03. 基础投入高而盈利弱，长期发展阻力较大	83
04. 科技与业务融合相交，内外部易产生摩擦	83
05. 缺乏企业文化开放性，创新容易流于形式	84

IV. 明鉴

保险科技行业展望	87 – 98
----------	---------

WITH WIND IN ITS SAILS 取势

保险行业 新态势

——古老智慧与信息科技碰撞加速保险行业突破发展临界点

- 人类的保险思维源自与大自然的抗争，从孔子的“耕三余一”思想，到古巴比伦、古埃及的互助基金组织；从罗马商队行会再到海上保险开启近代保险大时代，保险的出现体现着人类生存的必要，并一路伴随着人类社会踏着古老的驼铃声，走到今天的信息化时代。满身征尘的镖师化身成了线上一键勾选的“退货运费险”，人类保障自身权益的行为愈发便捷高效。
- 信息时代的21世纪，人类社会的进步和科学技术的发展非常迅猛，人类开始迈入了数字化和科技化的智能世界。保险科技作为行业的最大变量，每次迭代都考验着客户、行业以及监管各方的智慧。同时，也极大地改变了原有保险业经营的环境。

RISKS AND OPPORTUNITIES 危与机

保险行业发展 面临瓶颈 亟待第三种力量纾困

保险业作为现代经济体系中风险管理的基本手段，在管理风险及不确定性方面具有其他行业难以替代的优势。历年中央一号文件中多次提到保险，其中2017年有13处，2018年有8处，2019年有11处，2020年有9处。可见保险在整个国家治理体系中占据十分重要的位置。2019年保险业原保费收入4.26万亿元，同比增12%，依然维持双位数增长，继续发挥社会稳定器与调节阀的作用。

成绩的背后，危机犹在。尽管中国保险业在改革开放以来取得了保费规模世界第二的巨大成就，但依然存在保险供给不平衡、保险发展不充分等特点^[1]。一边是保费规模的持续增长，一边是产品设计同质化严重、客户满意度不高，部分险种管控难度大等问题。同时行业马太效应凸显，“老三家”及几位领头羊牢牢占据保费及利润的高地，难以撼动，而大多数中小保险公司进退维谷，在要规模还是要效益的灵魂拷问下彷徨不定。

整个行业从“开门红”一路厮杀到“年底收关”，从车险费率“报行合一”到三次费改的正式落地，从“百万医疗险”到互助众筹将健康险一举推到行业前排位置，这些现象无疑不反映出保险业竞争的白热化。然而真正的内因是行业缺乏价值创造与颠覆式创新。

保险行业如何纾困破局？应对行业供给侧改革难题，各方都做了哪些准备？

关键词：
政策环境健康、支持鼓励创新

开放务实与 包容审慎的监管环境 夯实保险创新基础

面对行业诸多成长的烦恼，近年来中国的政策环境对创新的支持愈发强烈，同时围绕金融科技发展的顶层设计逐步完善，为保险业创新发展提供了坚实支撑，并推动保险业的供给侧改革。保险行业正在从资本驱动型向科技驱动型转变，主动拥抱满足日益场景化、规模化、个性化的消费需求，扩展保险服务边界，改善供给结构，提高保险服务实体经济的能力。

创新驱动发展战略成为国家战略，
为金融保险科技创新提供了前所未有的发展机遇

“创新是引领发展的第一动力，是建设现代化经济体系的战略支撑。”
——习近平总书记党的十九大报告

实施创新驱动发展战略，加快建设创新型国家。党的十八大以来，中央陆续颁布了《国家创新驱动发展战略纲要》、《国家信息化发展战略纲要》等顶层设计，为推动金融保险科技创新提供了良好的宏观政策环境。

“十三五”期间金融信息基础设施要达到国际领先水平，
利用信息技术持续驱动金融创新。”

——人民银行印发《中国金融业信息技术“十三五”发展规划》

《规划》指出，面对新技术发展和金融业态变革带来新机遇，金融机构充分利用先进技术，创新发展，不断优化业务流程和服务手段，推进技术架构转型升级。《规划》进一步给予金融保险科技创新有力的政策支持，同时，保险监管机关对金融保险行业科学、审慎、包容的监管，也为金融保险科技创新提供了规范有序的赛道。

我国金融科技顶层规划出台，
未来行业驶入高质量规范化发展的新阶段

金融科技将在“守正、安全、普惠、开放”
道路上行稳致远

——中国人民银行印发《金融科技发展规划（2019-2021）》

《规划》首次明确金融科技在国家金融供给侧改革中的定位，即推动金融转型升级的新引擎、金融服务实体经济的新途径、促进普惠金融发展的新机遇和防范化解金融风险的新利器。

《规划》指出科技赋能金融服务提质增效的根本路径。金融机构要合理运用金融科技手段丰富服务渠道、完善产品供给、降低服务成本、优化融资服务，提升金融服务质量与效率，使金融科技创新成果更好地惠及百姓民生，推动实体经济健康可持续发展。

作为金融科技行业的顶层设计，《规划》提出目标到2021年建立健全我国金融科技发展的“四梁八柱”，进一步增强金融业科技应用能力。告别“野蛮生长”，我国金融科技发展驶入高质量规范发展的道路。

关键词：
信息爆炸
底层技术指数级发展
科技迭代进步
为保险行业
生态转型
提供源动力

国家已从顶层设计角度做好了制度安排，保险科技创新成为行业新的增长已是不争的事实，那么当前技术发展到什么程度，与保险科技如何产生联系，又是怎样作用于行业呢？

保险科技，是大数据、云计算、人工智能等一系列科学技术与保险业务深度融合,在产品形态、服务方式和运营效率等不同方面，变革着保险的商业模式并打造出新的保险生态。“保险+科技”是驱动现代保险业转型升级换代的重要引擎，保险科技已经成为保险业发展新旧动能转换的主要驱动力，是实现行业高质量发展的必由之路[2]。

I .取势：保险行业新态势

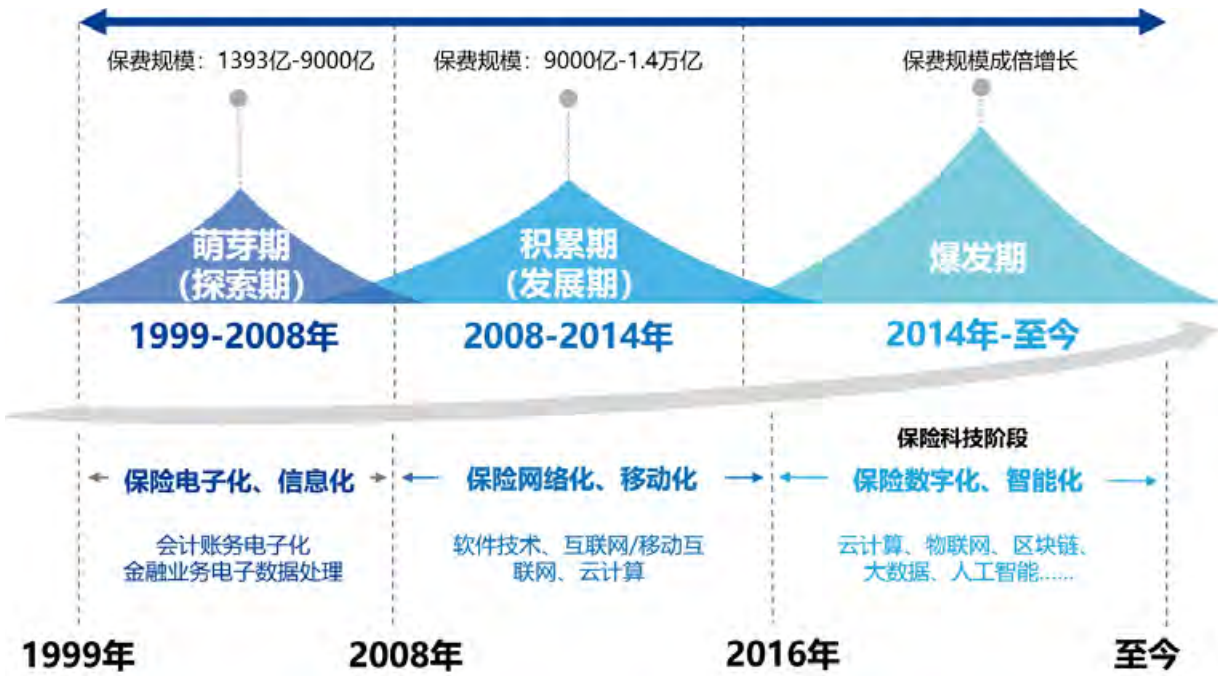


图 1 中国科技赋能保险发展历程

随着保险金融基础设施不断地完善与突破，“保险+科技”的服务模式日趋成熟，从1.0阶段电子化、信息化后保险运营效率的逐步优化，到2.0阶段网络化、移动化后保险新场景推动客户新体验，再到3.0阶段数字化、智能化后风险集中点及市场变化的敏捷洞察，科技的快速更迭为保费规模带来了阶梯式增长。以区块链、人工智能、5G为代表的新兴科技将为保险科技发展注入持续活力，科技将以“赋能者”的角色持续重构保险产业链、塑造保险新业态，并撬动保险收入的新一轮增长，不断提高保险服务密度与深度。

关键词：
资本进场逐鹿、
保险科技新风口

金融保险科技 投资成为 推动创新的 强大驱动力之一

近年来，全球保险科技投资热度持续攀升。从融资规模看，自2015年进入行业“风口”，当年融资金额已达27.2亿美元，超越了前几年的总和，2018年为38.9亿元，2019年上半年已达33.8亿美元。从融资市场表现来看，亚洲新兴市场表现优异，融资占比逐年上升，中国保险科技融资金额约占全球份额的12%。2018年，中国的保费收入总额已达到5750亿美元[3]，处在全球第二大保险市场的地位，相比海外保险科技投资，中国保险科技在投资数量、金融、领域等方面均处起步阶段，未来将在对外开放新格局下获得巨大的发展空间。

1 全球市场

2018到2019年，全球保险科技领域投融资持续升温，产业规模迅速增长，北美洲、亚洲和欧洲成为保险科技创新的聚集区域。北美洲对全球融资总额贡献最大，但占比逐年降低，亚洲对全球融资额的贡献逐年增加。从投融资领域分布来看，全球保险科技投资领域众多，已覆盖保险全流程，其中财产险投融资额自2016年大幅上升，开始超越人身险领域。从投融资主体来看，全球保险科技投资机构的数量也在持续上升，风险投资机构、保险机构等各类主体都在积极布局保险科技领域。但保险科技仍属于新兴领域，投融资以早期轮次(A轮以前)为主，且逐渐呈现资源集中、大额融资等特征。

全球保险科技投融资额持续增长

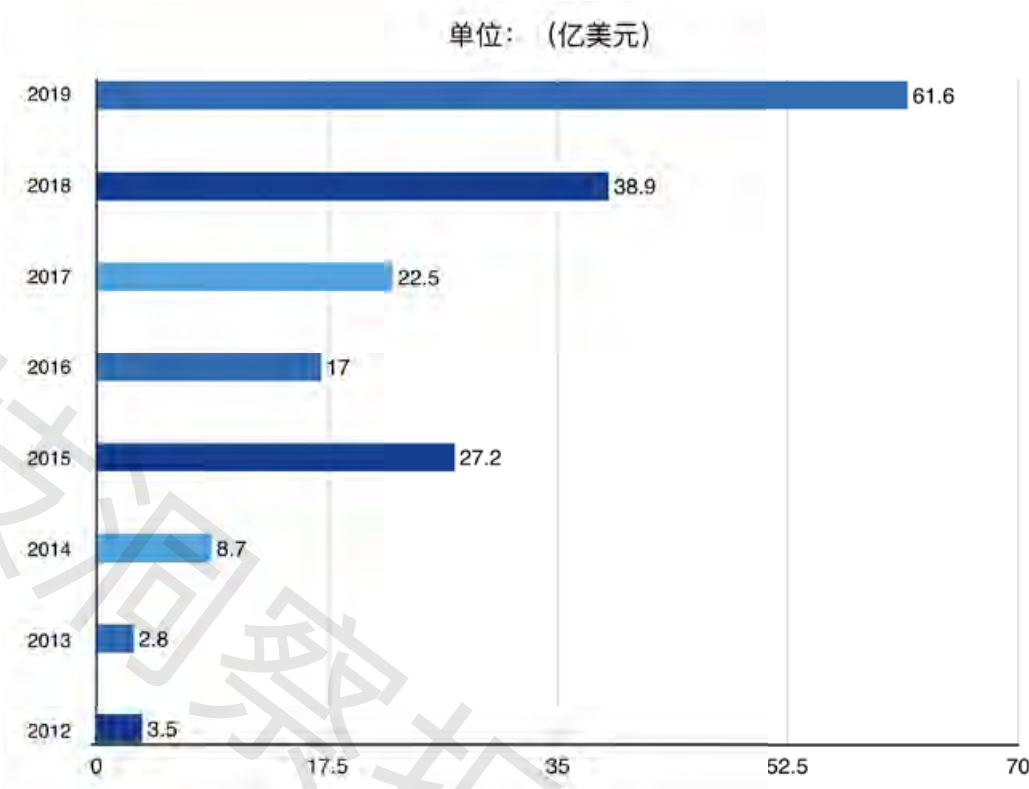


图 2 2012—2019年全球保险科技投融资总额

全球保险科技投融资额持续增长。自2015年进入机遇期，2018年全球保险科技投融资额38.9亿美元，2019年上半年已达33.8亿美元，与 2018全年投融资额接近持平。从发展趋势看，2019年将进入保险科技领域投融资新阶段[4]。

保险科技投资领域众多，覆盖保险全流程



图 3 全球保险科技行业布局

全球保险科技投资在保险比价平台、数字化保险经代、保险交叉销售等领域进行了广泛布局，基本覆盖保险业务全流程。经营保险中介业务的保险科技企业逐渐比技术赋能类企业获得更多的融资。从获投融资的公司所在细分领域来看，对于短期内很难获得大流量的To C业务而言，To B类公司更容易切入市场，更容易进一步获取用户需求，因此专注To B市场的企业数量更多于To C。

多类主体积极参与投资保险科技领域

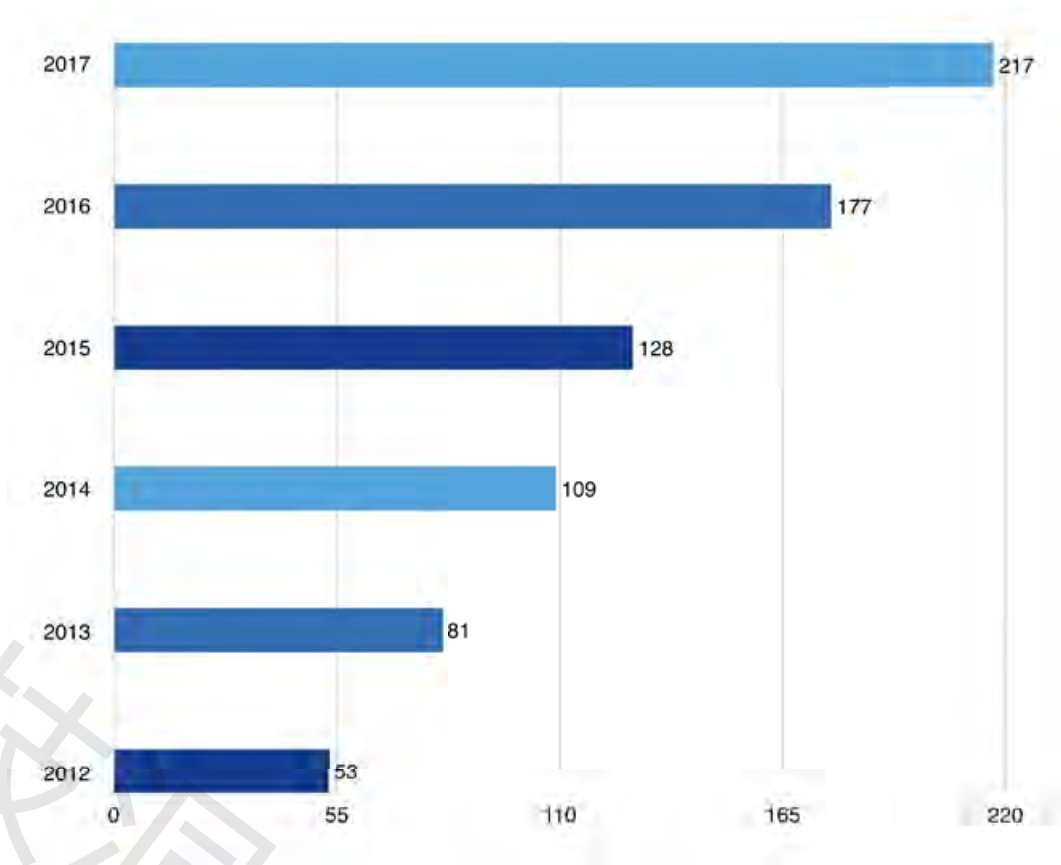


图 4 2012年-2017年全球保险科技投资机构数量

投资保险科技领域的主体类型



图 5 全球保险科技投资主体类型及代表性机构

从2012年开始，风险投资机构、保险机构、互联网以及产业投资者等多类主体积极布局保险科技领域，全球保险科技投资机构的数量持续上升，截止2017年已增至217家，较之2012年的53家实现了4倍的增速。近年来，保险科技投资主体开始向持牌保险机构集中，传统保险机构的科技布局，是提升保险业的跨界竞争话语权的必要举措。

全球保险科技投融资以早期轮次(A轮以前)为主

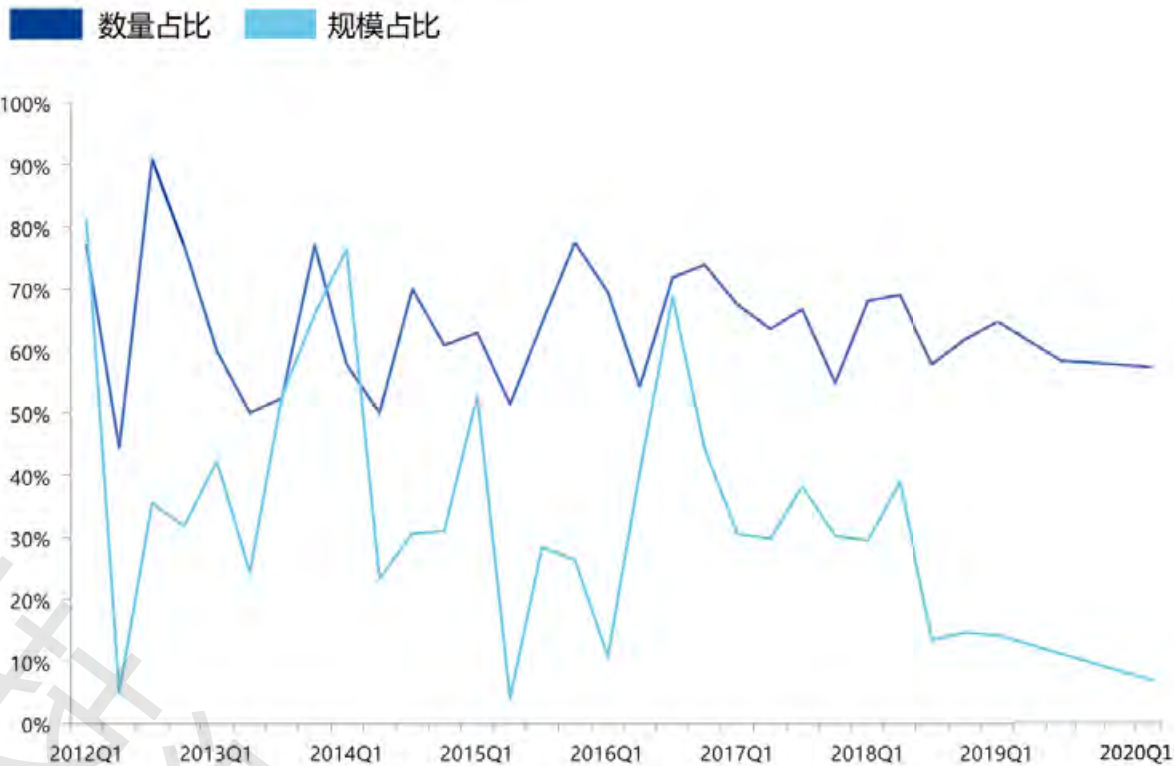


图 6 2012—2020年（Q1）全球保险科技投融资数量占比及规模占比

全球保险科技投融资以早期轮次(A轮以前)为主。从2012年至2019年第一季度，早期投融资数量占比保持在60%左右的平均水平，优于投融资规模占比水平，全球保险风险投资已由分散投资转变为集中式的优势项目投资。同时，高额投资频繁出现，意味着行业整体成熟度在逐步提高。

2 中国市场

近两年，中国保险业市场对外开放程度不断加深，2019年3月《外商投资法》正式审议通过，7月国务院金融稳定发展委员会办公室发布进一步扩大金融业对外开放的11条举措，10月国务院修改《外资保险管理条例》，12月银保监会针对管理条例修订发布具体的实施细则，适宜的政策土壤为保险业进一步深化对外开放提供了新的发展契机。

2019年以来，市场反应积极，至少5家外资保险公司增资获批，增资金额累计超20亿元。全球保险机构和投资机构布局中国市场的步伐加快，中国保险市场将进入百花齐放的时代。

保险科技投资可挖掘空间巨大

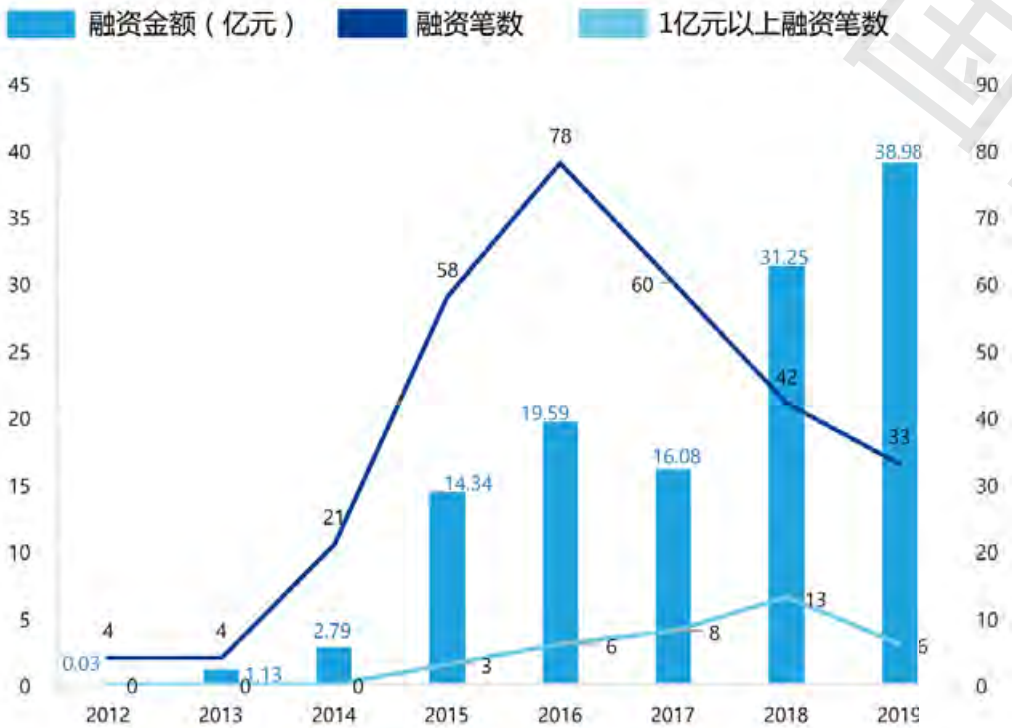


图 7 2012-2019年中国保险科技投融资次数及金额

相比海外，国内保险科技投融资在数量、金额、领域等方面尚处于起步阶段。国内保险科技在2015年进入快速增长阶段，2016年投融资金额高达19.59亿元，之后行业开始面临调整；2017年，从全行业企业融资数和总金额来看虽有所下降，但大额融资事件的数量较2016年增多。全行业的融资轨迹呈现Gartner曲线的形态是一种规律性的表现，市场回调是布局保险科技行业的机会[5]。

保险科技融资轮次以早期投资为主

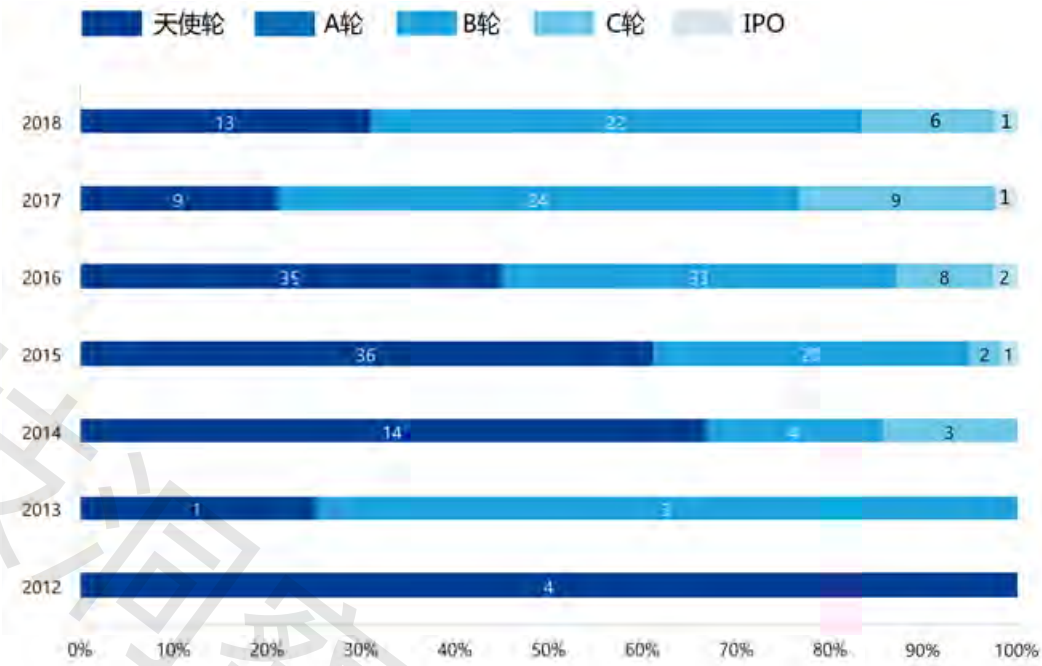


图 8 2012-2018年中国保险科技投融资轮次分布

中国保险科技投融资轮次以A轮及以前早期轮次为主。从2012年至2017年，早期轮次的投融资数量超过投融资总数量的50%，但早期投融资规模占比不大。保险科技各细分行业正处于激烈竞争的状态，标杆性公司能否持续保持领先地位仍有待观察，各细分赛道的创业者各有特色，但差距并不明显，因此投融资更多分布在A轮，行业处在通往成熟的过渡期。

投资热点从“互联网保险”向“保险科技”升级

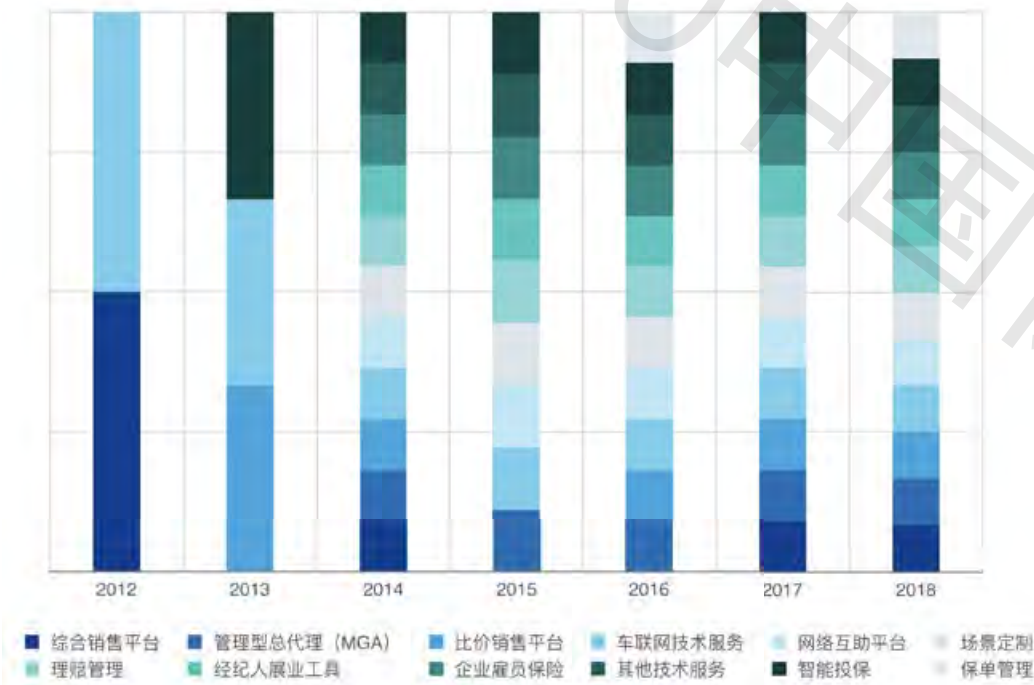


图 9 2012-2018年中国保险科技投资热点

中国保险科技投资热点经历了由互联网获客到管理型总代理（MGA），再到赋能传统业务流程的转变，车联网技术服务、网络互助平台、场景定制等细分领域也在逐步打开融资渠道。其中，互联网保险公司因其持有保险牌照，无论是在投融资总额还是规模上都保持领先，同时To C端的互联网展业模式也是资本方高度关注的领域[6]。

保险科技投资者以风险投资为主，吸引国际资本关注



图 10 中国保险科技投资主体类型及代表性机构

中国保险科技投资者以风险投资机构为主，保险机构及其他投资者也参与其中。同时，保险科技行业的发展吸引了产业资本的关注，不乏战略投资者在原有产业链上投资早期的保险科技公司。2019年7月印发的《关于进一步扩大金融业对外开放的有关举措》，其中第7条指出“取消境内保险公司合计持有保险资产管理公司的股份不得低于75%的规定，允许境外投资者持有股份超过25%”，中国作为全球第二大的原保险市场，放宽保险公司准入条件，取消经营年限的要求，为外资公司的中国投资创造积极条件，可以预见外国投资者参与中国金融市场的步伐将会不断加快。

关键词：
全球保险市场看东方、亚洲增速第一
中国市场大发展
成为全球保险市场
重心东移的源动力

全球保险市场重心东移

根据瑞士再保险sigma2019年研究报告，2018年全球保险市场保费首次突破5万亿美元大关，达到5.193万亿美元（占全球GDP的6.1%）。在新兴市场的主导下，2019/2020年全球保费实际增长将达到3%，寿险保费将增长2.9%。在非寿险板块中国的增长仍将是主要推动力，全球保费预计增长3%，由亚太新兴市场领头，以发达市场的强劲增长为支撑。

中国已经成为全球保险市场发展的增长引擎

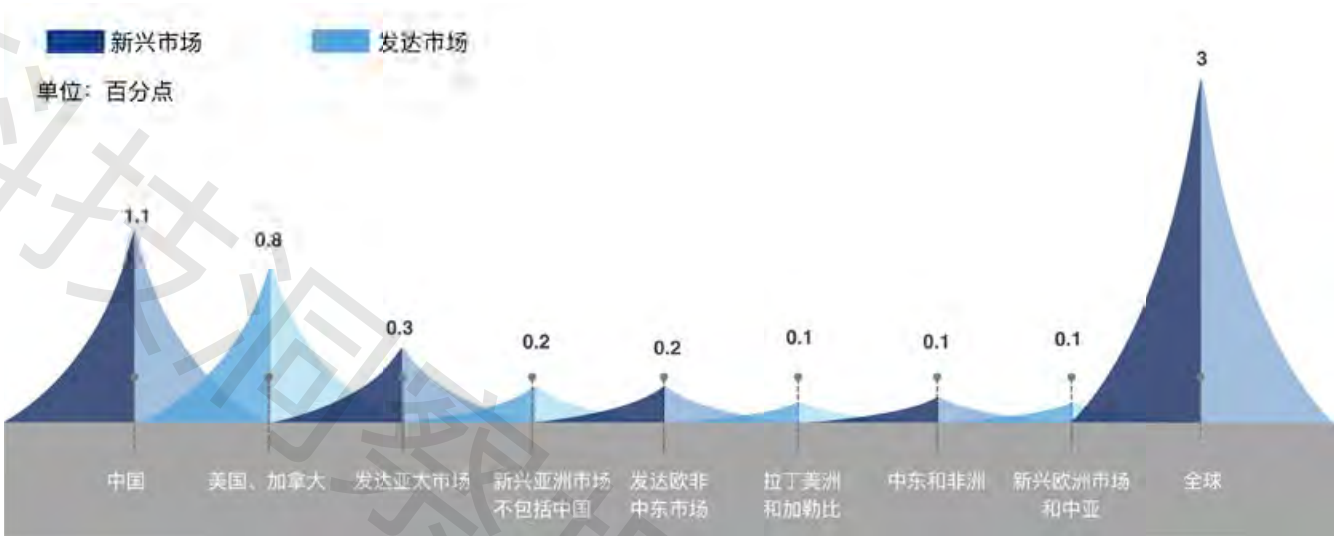
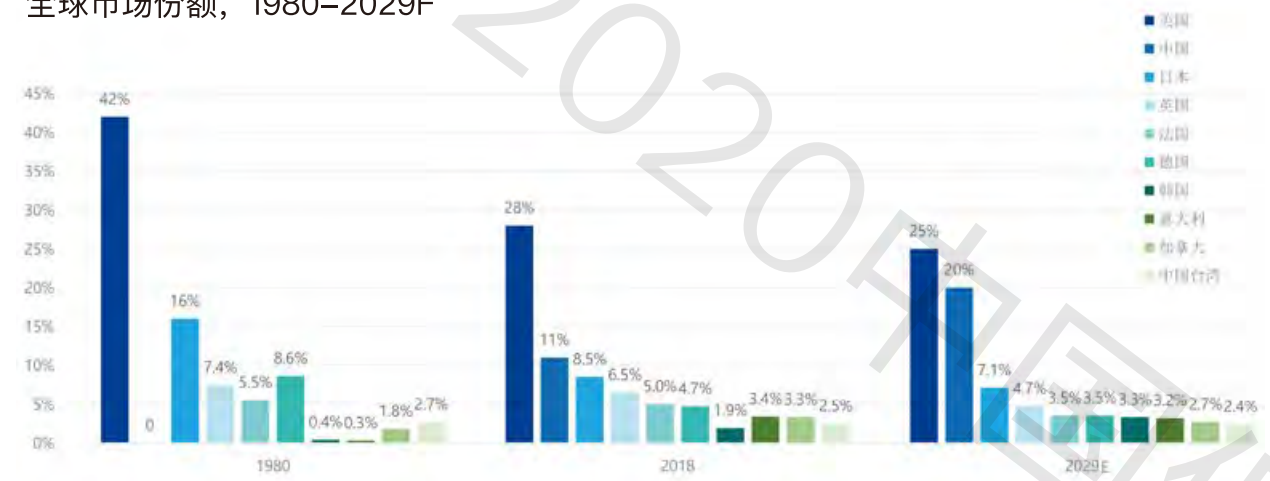


图 11 全球各地区2020年前非寿险保费年均增长率贡献预测值

根据sigma研究预测，到2029年，整个亚太地区的保险市场将占全球保费的42%。2018年，中国的保费收入总额达到5750亿美元，虽然远低于美国市场（1.469万亿美元）和欧洲三大市场（英国、法国、德国：8360亿美元），但中国赶超潜力巨大，预计到2022年，中国保险市场将超越欧洲三大市场。到2029年，中国在全球保费的份额将从目前的11%左右升至20%。中国有望到2030年中期超越美国，成为全球最大的保险市场。

全球市场份额，1980–2029F



分地区/市场直保收入排名，1980–2029F

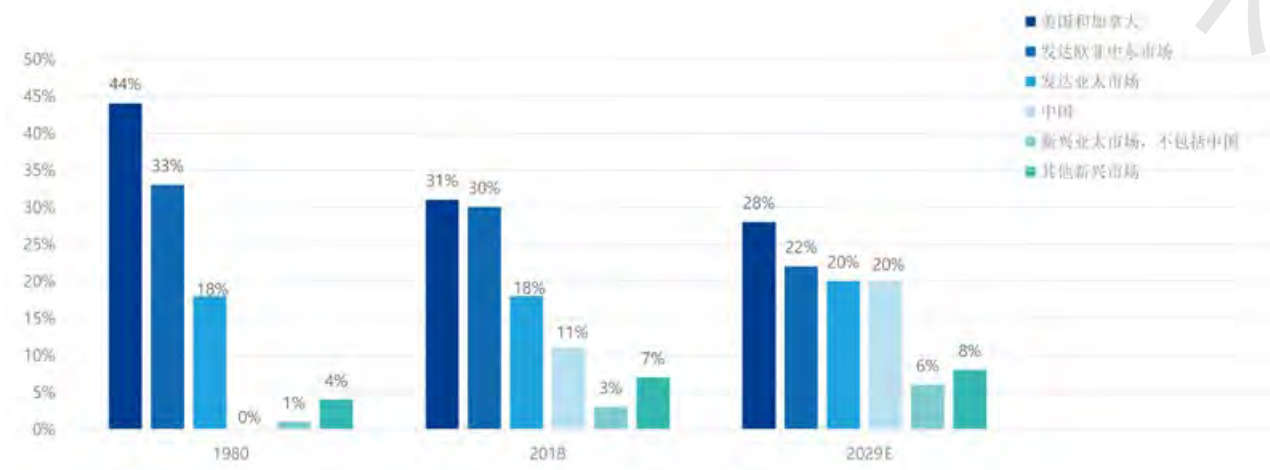


图 12 全球分地区直报收入排名，1980–2029F

同时，中国保险密度和保险深度与发达国家相比还存在较大差距，较大的市场差距意味着巨大的市场潜力。根据保险新“国十条”《国务院关于加强发展现代保险服务业的若干意见》中的规划目标，到2020年，中国保险深度将达到5%，保险密度将达到3500元人民币/人。

2019年保险行业深度、密度国际对比（单位：美元）

	中国	美国	日本	德国	英国	发达地区	全球
寿险保险深度	2.30%	2.88%	6.72%	2.41%	8.32%	4.27%	3.31%
寿险保险密度	221	1810	2629	1161	3532	2042	370
非寿险保险深度	1.92%	4.26%	2.14%	3.62%	2.29%	3.54%	2.78%
非寿险保险密度	185	2672	837	1747	971	1694	321
总保费深度	4.22%	7.14%	8.86%	6.03%	10.61%	7.81%	6.09%
总保费密度	406	4481	3466	2908	4503	3737	682

表 1 2019年保险行业深度、密度国际对比

小结：中国保险业的第一个里程碑是改革开放，从市场机制上改变了传统计划经济时代的思维逻辑，使得中国保险业从弱小走向了世界第二的位置；第二个里程碑即是保险科技的广泛应用。当前无论从政策环境、科技基础、投资热度还是整个保险行业的发展潜力来看，可以促使中国保险业从第二跃升首位的核心动力就应该是保险科技。换言之，不是保险行业选不选择科技的问题，而是科技与保险的天然契合性，会加速两者的融合，同时直接加速影响保险科技对保险主业的赋能。大势已至，顺势而为。

[1] 连锦泉.保险服务供给侧结构性改革研究[J].保险研究,2019(06):15–25.

[2] 周延礼.“保险+科技”助力保险业高质量发展[J].清华金融评价.2019(12).

[3] 保险科技联盟数据统计

[4] 瑞再研究院.世界保险业：重心继续东移[R].2019–07–04.

[5] 张蔚.从“相互保”更名事件看保险科技的创新发展及监管问题[J].甘肃金融,2019(07):36–41.

[6] 清华大学五道口金融学院、中国保险与养老金研究中心.中国保险科技行业投融资报告（2017版）[R].2018–03:6.

OPTIMIZATION TECHNOLOGY

优术

保险科技 生态透视

—— 遵从保险禀赋与商业逻辑的科技创新方能助力行业升维

（一）保险行业新兴模式解析

- 01. 科技创新深度赋能保险全链条
- 02. 科技基因深植行业前沿
- 03. 保险科技在行业中的应用

（二）保险科技公司行业生态全景

01. 科技创新 深度赋能保险 全链条

随着保险科技的发展成熟，新技术应用已渗透到传统保险业务模式的全生命周期。在“区大云物智”等技术手段的支持下，保险科技发挥出质量变革、效率变革、普惠变革、动力变革等方面的效能，深刻赋能保险业务全链条。

销售端

平台化、场景化的保险产品和服务正在不断涌现和快速增长。相比保险公司的自营渠道，第三方网络平台却拥有更多的优质客户场景资源，能为保险公司提供丰富的展业渠道。同时，特定的互联网场景也能激发用户相关领域的保障需求，将传统低频、非刚需产品转变为特定场景下的高频、刚需产品，从而推动保险供给侧的产品创新能力。

案例1

联保云（LBY） ——屏碎保



屏幕摔碎是手机使用中常见的问题，针对这一高频保障需求，联保云与线上电商、线下手机卖场、通信运营商、保险公司合作推出针对手机屏幕的保障服务。用户在线下选购手机时，系统基于手机品牌、型号、价格、历史维修数据、屏幕配件价格等信息自动为用户匹配相应屏碎保障服务产品，部分机型还支持AR服务演示和下单功能。联保云将保险保障服务与线上线下销售场景相结合，为保险公司提供丰富的展业渠道，同时也激发用户保障需求，将传统低频、非刚需延保产品转变为特定场景下的高频、刚需产品，有效的提高手机类保障服务的用户覆盖率与参保率，使手机成为继车险之后又一类高参保率的产品。目前越来越多的3C数码产品、家具、家居、建材、日用品都开始采用了类似屏碎保产品的场景式保障服务开发和推荐模式。



案例2

轻松保 ——年轻保



场景化营销吸粉5亿年轻人，轻松筹·轻松保用年轻人的第一份保险撬动万亿级互联网保险市场。年轻保以微信小程序作为场景化营销载体，通过微信授权，将用户的运动步数同步至年轻保小程序中。投保人在投保期间的运动情况将影响后续保费的缴纳，运动越多，投保人“生理年龄”越小，保费负担相应越轻。年轻保将刻板的保险产品转换成全民健康督促官的角色，在为青年人群提供保险产品的同时，也相对提高了青年人群的保险覆盖率。



承保端

随着保险产品面向不同互联网生态持续地迭代创新，丰富、高频、实时的保险产品对保险公司在即时承保出单，以及面向不同投保主体的实时逐一精算和逐一定价等方面的能力均提出了较高要求。得益于云计算、大数据、人工智能等技术的支撑，保险公司在面对更富挑战性的业务需求时已实现了质的提升。

案例3

众安保险 —— 退货运费险

退货运费险是基于电商场景的保险，属于动态个性化定价产品，模型需要根据用户及店铺信息实时计算出保费并即时显示在用户商品支付页面[1]。同时运费险还有交易量基数大、交易波动明显，高峰期对计算资源需求庞大等特征，从而对数据维度、计算资源以及模型算法提出了极高的要求。众安科技基于包括用户、产品、交易记录、物流信息等多维大数据，通过引入多达数万条参数的人工智能模型，实现一人一店一价的动态实时精准测算和定价，达到了每秒处理3.2万份保单的高峰处理能力，能够有效支持网购交易承保需要。2018年，全行业运费险承保件数达68.19亿件，众安保险退货运费险保费收入达10.58亿元[2]。

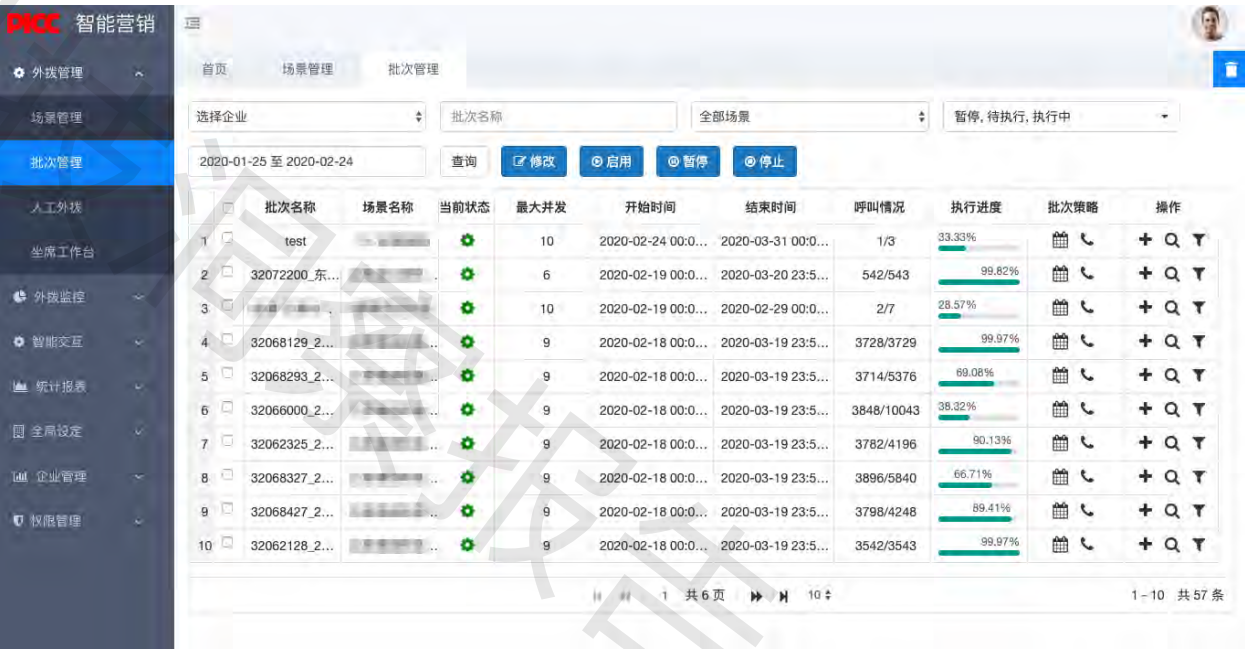


案例4

人保金服 —— 智能营销语音机器人



智能营销语音机器人通过建立全面的产品库，将语义识别、知识图谱技术、神经网络推荐算法等人工智能技术应用在产品精准推荐和动态化数据精算。同时利用智能出单API工具，实现了与保险公司中后台的高效对接，持续优化直销渠道和开放平台，释放数据价值，提升保险供给效率。截止2020年2月，人保金服智能数字营销机器人项目完成了超1100万通智能外呼，覆盖了全国二十多个省市自治区。其研发的“疫情排查智能助手”语音机器人，为抗疫一线的社区工作者分忧解难，为首都打赢“防疫战”贡献科技力量。



理赔端

科技使得理赔变得更加迅捷，优质和高效。保险公司对风险事故由被动应对转为主动管理。自助理赔、快赔、闪赔等服务开始普及，但保险科技尚处于起步阶段，大多数应用并不平衡，理赔难依然是一大痛点。未来，如何进一步优化理赔系统、与服务机构合作提供理赔服务，从而避免骗保，控制成本、优化体验，将是下一代理赔系统的优化重点。

案例5

栈略数据 —— 栈舰™ 健康险智能理赔平台

Leapstack
栈 略

“栈舰™ 健康险智能理赔平台”是基于机器学习、医疗知识图谱两大核心技术，实现数据驱动的自动化理赔服务。客户提交理赔申请，系统录入后会调动知识库，同时配置后台的理算引擎并搭载风控模型，对理赔进行审核，最后输出详细计算过程及扣费理由，达成有理有据的精准理赔。平台发挥第三方服务商的作用，为商保提供报案、录入、理算、风控自动化全流程的健康险后端服务，实现风险识别分级管理和快速理赔功能。



案例6

爱保科技 —— “芯极限”AI智能理赔

“芯极限”®

爱保科技推出的“芯极限”AI智能理赔解决方案，基于领先的图像识别、维修逻辑算法与核赔规则引擎、历史大数据验证、维修精准定价等核心技术，深度结合保险理赔各类业务场景，以客户为中心重塑理赔业务与服务流程，研发建设面向C端客户的智能自助秒赔产品，面向B端的智能化芯极限系列智能理赔产品。依托保险公司海量高标准数据的挖掘分析，进行车辆外观件损失图像识别模型建模，基于车辆碰撞实验数据的智能算法，配套后本地化的工时配件价格库支撑，实现车险小额理赔案件从报案到赔付的线上化、智能化处理，用户可直接通过APP、小程序自助报案，拍照上传事故照片，根据车辆受损程度自由选择理赔方式，小额、无人伤等简单案件现场就能赔付到账。“智能理赔”致力于运用AI解决传统车险理赔环节流程复杂、等待时间较长的痛点，在提升理赔效率的同时，还丰富了客户的选择方式。



风控端

随着物联网、人工智能、生物识别等科技手段的深度应用，保险公司不仅在风控效率、流程以及风险控制能力等方面获得了质的改变，而且已开始将保险服务嵌入到实体企业的管理与生产流程中，通过行业定制化保障产品，将保险服务向风险管理链条延伸，实现风险等量管理向风险减量管理的转变。

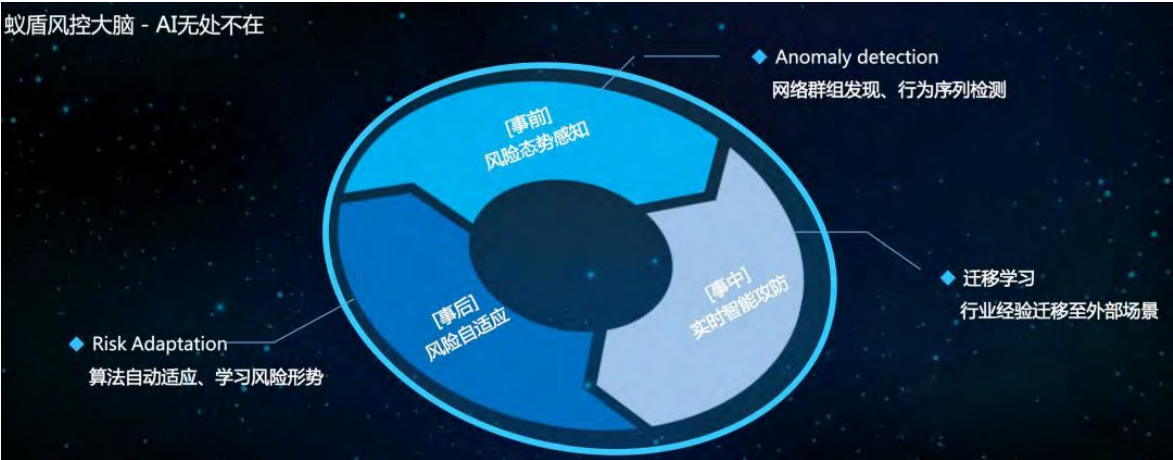
案例7

蚂蚁金服 —— 蚁盾风控大脑



基于人工智能、实时流计算和生物识别等先进技术，蚁盾风控大脑不仅被应用于旗下的蚂蚁保险平台，且已对外赋能为金融机构提供事前监控预警、事中识别决策以及事后分析的风控系统。该系统能在十分之一的时间内实现不同维度和层次的风险防护，还可预测未知风险事态。“蚁盾风控大脑”以技术驱动的智能风控规避了传统风控基于人工经验的盲区，减少人工干预，能够达到自动防御的效果。智能、立体和闭环是蚁盾风控大脑的三大关键词，它主要体现在四个方面：

- AI Ray：智能监控预警
- AI Decision：多层级漏斗智能识别与决策
- AI Insight：智能分析洞察
- AI Optimize：智能优化



案例8

爱保科技 —— 智能风控一体化平台



智能风控一体化平台以AI图像识别为基础，结合大数据与深度学习技术，充分利用内外部数据资源，构建面向保险理赔全流程的风险识别与管控服务。通过虚增项目检测模型与换修标准检测模型，并基于赔案风险规则引擎、风险客户规则引擎以及人场关系规则引擎，向保险公司发送虚增项目清单，以完成理赔过程中的质检、漏损防控工作。



运营管理端

保险行业正在借助多维大数据、云计算、人工智能等新兴技术进行整体运营管理升级，这些数据被实时上传共享到多方手中，最终形成跨行业、多角度、及时的服务闭环。在高质量的数据挖掘与商业分析后，保险行业内的定价、理赔、风控、监管等环节无论从管理质量上还是处理速度上都得到巨大提升，从而有效改善客户体验，降低运营管理成本。

案例9

中国平安 —— AI+代理人教练



平安集团在业界率先将AI技术应用到代理人渠道维护和升级上，在甄选面试中， AI教练对13个月留存人员的识别率可达95%，为公司节约财务成本约6.3亿元。在培训场景中，AI培训系统借助直播+远程视频技术，已实现91%的制式培训线上化，代理人平均绩优养成时间预计将从36个月缩短至15个月。通过后台的赋能，帮助代理人成为保险的专家、财富的顾问、生活的助手，真正成为客户喜爱的代理人。”随着AI技术改造和后台运营能力的提升，AI教练会就客户当前阶段的保险需求匹配相应产品,并向代理人推送提示。截至2019年上半年，AI面谈对平安寿险代理人覆盖率接近100%，累计面谈超340万人次;高仿真的对话机器人AskBob为代理人提供疑问解答、任务查询和办理、销售场景模拟演练等辅助,疑问解答准确率高达95%。



案例10

泰康大健康云 —— 智能通用云系列产品



泰康大健康云，是泰康保险集团旗下创新+科技驱动的大健康生态云平台，聚焦大健康机构、服务消费者、连接政务和生态伙伴，全链条、全周期赋能大健康企业销售、运营和服务，实现促增收、降成本和增效率的目标，助力大健康产业互联网化、数字化、智能化。泰康大健康云平台打造系列跨行业智能通用云产品，实现“ABC赋能战略”，推动保险行业的数字化转型和产业创新突破。“ABC赋能战略”通过赋能A端销售业务员（Agent）、B端企业运营（Business）和C端消费者（Consumer），联动泰汇智能名片、泰营销 Social CRM、泰健康+平台和泰运动开放平台，全方位推动保险产业创新转型。



02. 科技基因 深植行业前沿

近年来，包括5G通信、人工智能、区块链、物联网、云计算、安全技术(密码技术、量子技术、生物识别技术)等底层技术不断取得重大突破，并在应用领域快速发展，为保险业供给侧改革，新业态、新模式下的数字化赋能转型提供了强有力的科技驱动“内核”。

人工智能技术

越来越多的保险公司和科技公司使用海量数据对人工智能算法模型进行持续训练，能够主动识别和量化风险，从而对核心业务环节的优化形成实际指导。拥有多年沉淀保单数据的保险公司在利用人工智能技术上有天然优势，持续训练后能够产生颠覆式思维，并在保险服务价值链上产生持续影响。

案例11

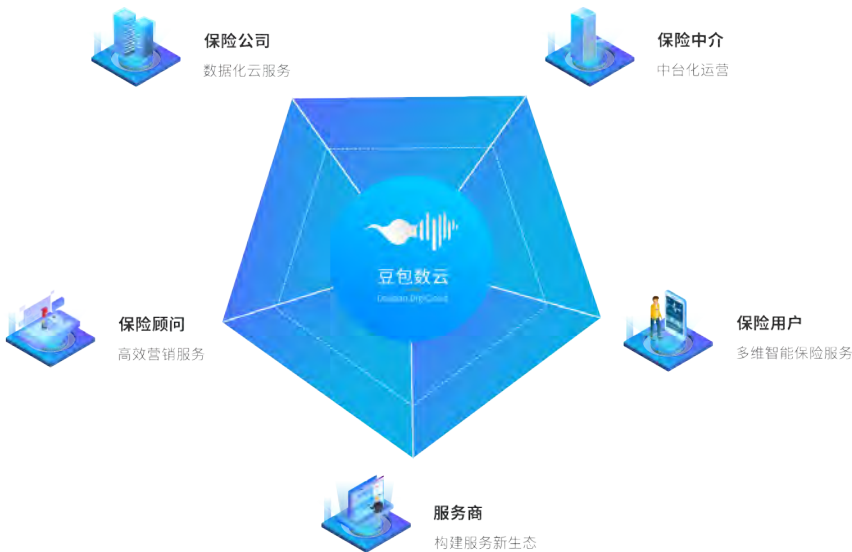
豆包数云 —— 人工智能保险SaaS系统



豆包网与北京大数据研究院联合成立保险业智能创新联合实验室 (Insur AI lab)，以自然语言处理、计算机视觉和深度学习为核心，整合理赔、体检、客户服务等前中后台数据，形成多维用户画像系统，建立人工智能分析引擎。

在投保阶段，人脸识别等生物特征技术，可用于理赔时的身份确认，能够大幅提升效率和准确度。在智能定损阶段，结合以往有效案件，利用深度学习挖掘出动态定损、计算模型，可提高理赔时效和服务质量，并降低理赔成本。

在理赔阶段，针对虚假行为搭建的反欺诈模型，能够将理赔数据中的事件点形成事件链和网络图谱，并在实际运营中对事件链进行实时监控和预警。其中，语义查询引擎 InsurStore，能够支持十亿规模的知识图谱，查询响应时间平均400毫秒，有效提升欺诈案件的甄别能力。



案例12

因数云 —— 专病险定制化解决方案



中国现有慢性病患者近3亿人，每年新发癌症病例约380万，带病人群的健康保障需求远未得到满足。因数云利用医学自然语言处理、数据智能、机器学习等技术，进行了数十亿次疾病知识图谱训练，创建了3000多个专科疾病模型，基于疾病认知及患者痛点，联合保险公司开发少儿特定血液病险、乳腺癌复发险、辅助生殖险、甲状腺结节保险等多款单病种保险，实现数据智能驱动的个性化产品设计及定价，并提供医学智能核保、智能理赔等一系列解决方案，帮助保险公司提高风险管理水平。同时，因数云根据带病人群的切身需求，整合医疗和医药供应链资源，提供就医绿通、药品福利、视频医生、健康激励计划等综合性健康保障方案，提升优质医疗服务的可及性，帮助患者降低医疗支出和提升治疗效果。



区块链技术

区块链能够较好地解决保险创新的“最后一公里”问题[3]。区块链上链信息的不可篡改性和可追溯特性能够增强保单管理的透明度和变化轨迹留痕，结合人工智能技术降低保险欺诈风险，基于区块链的智能合约参数设计能够完成理赔处理的自动执行，区块链构建的算法信任环境则为破解相互保险信任难题提供了新思路。区块链在保险业中具有众多的业务契合点，未来将会在优化业务流程、加强行业信息共享、构建信用机制和安全体系等方面带来更多新价值。

案例13

联保云（LBY） ——链上延保



近些年，家电、汽车延保服务需求日益增加。大部分线上线下销售的延保服务均已实现单据电子化，然而参保后条款被篡改、数据被篡改等履约问题的存在，在一定程度上制约着延保的发展。基于此，联保科技与平安科技共同开发链上延保，在条款和延保数据防篡改、分布式同步延保数据查询、延保智能合约等方面展开技术合作。联保科技旗下联保云服务平台成为业界首个上链的延保SaaS服务平台，目前主要服务于线上电商和线下卖场客户，保障广大消费者的延保服务履约，从技术上打消客户对于条款被篡改的顾虑。在保障数据对用户公开的同时，平台也对消费者隐私数据进行算法加密，确保客户核心数据信息安全。

案例14

安盛集团（AXA） —— Fizzy航空延误险



“Fizzy”是安盛集团利用以太坊公有链存储和处理保险理赔的航班延误保险产品，服务于乘坐航班用户。产品采用基于区块链的智能合约，该合约与全球空中交通数据库网络相连，当用户乘坐航班出现延误时，会触发智能合约中自动执行的代码，对事件进行记录，若航班延误超过2小时，赔偿将自动发送到保单持有账户中。

“Fizzy”通过自动触发机制保证流程透明性，在不需要第三方的情况下，执行可追溯、不可逆转和安全的赔付交易，增加了客户对保险公司的信任。



物联网技术

保险公司正成功地将车联网、远程医疗、可穿戴设备等物联网技术应用于健康险、农业险等保险领域。保险公司借助IOT设备收集专有数据，并对其进行精准分析，以改进承保环节的信息不对称，而保单持有人则受益于更个性化的保单服务。物联网正在改变保险价值链，从事后的经济补偿转向事前的主动防御。

案例15

G7智慧物联 —— 小田车险



G7与保险公司联合推出首款物联网货车险——G7小田车险，该产品利用图像传感器等硬件设备采集货车驾驶员面部信息，基于智能视频分析判断司机状态，配合先进驾驶辅助系统（ADAS）提前感知路况，主动预警危险事件。为了降低事故发生率和保险赔付率，G7与保险公司算法团队定期总结分析安全事故，后由算法工程师对系统软硬件算法进行迭代，不断提高类似安全事故的预测能力和主动实时干预。



生物识别技术

生物技术能够在承保前的风险筛选环节中提高风险管理水平并降低成本。例如，生物标志物早期筛查技术、基因检测技术能够预测未来疾病发生的概率，提高遗传病的筛查效率并及时、精准地发现病症，从而有利于病症的早诊断、早治疗[4]。此外，在客户接触环节中，生物技术能够实现对客户身份的在线远程验证、核实。利用生物技术进行快速、准确的身份验证，有利于形成安全可信的支付环境。

案例16

众安保险 —— “童安保”儿童基因身份证



众安保险于2017年9月6日推出儿童防走失互联网基因检测保险计划——“童安保”儿童基因身份证。“童安保”的核心是基于基因检测技术的儿童基因身份证，其通过选取若干基因位点进行鉴定，建立儿童的个人基因“标签”。购买童安保后，用户将得到儿童基因身份证检测服务。出险后，童安保为儿童家长提供补偿金帮助找寻，通过DNA测序精准匹配确认丢失儿童。童安保通过基因检测和保险的有机结合，改变国内走失儿童年龄小、寻亲难的现状，帮助走失儿童回家。



03. 保险科技在 行业中的应用

2019年中国保险公司总资产首次突破20万亿，原保险保费收入实现4.3万亿，均同比增长12.2%。整个行业在经历过2012–2016年靠短期投资产品拉动规模的亢奋后，逐渐回归本源，并呈现良好发展态势。在这中间各家主题公司都已经开始了保险科技的相关布局。未来随着保险公司经营模式逐步转型，保险科技将给行业创造巨大的机遇和发展空间。



健康险

业务总量持续增长，与健康管理深度融合

近年来，我国健康险成为保险公司业务转型的突破口。2015年，健康险保费收入占全行业比重为9.9%，到2018年这一数值攀升至14.3%，2018年新增保险32.01亿件，同比增长417.28%，而同年度的车险增长率仅为12.09%，短期健康险已成为众多财险公司产品战略的重要发力点。面对发展机遇，保险公司借助信息技术加强产品服务创新，如利用智能可穿戴设备和健康管理APP来建立医疗健康数据库、健康档案，并构建专业化风控体系来监督过度医疗等违规行为。此外，保险公司还在健康险产品中融入异地就医、医疗护理、基因筛查、海外就医等服务，通过健康管理“一站式”平台为投保人提供丰富地健康管理产品，实现商业健康险和健康管理深度融合。

案例17

众安保险

—— 国民爆款尊享e生的产品创新



2016年8月，该产品一上市便凭借每年几百元的保费，最高可达几百万元的保额，掀起市场热潮，并且在3年时间里完成重要迭代12次。可以说尊享e生从重疾险产品创新角度真正激发了健康险行业做到以客户为中心，从客户的需求出发来设计产品。这背后引出的是从产品设计、销售、理赔一系列的互联网+保险的创新思维。

国民医保 缓解您的医疗费用压力

尊享e生2019版

✔最高600万保额 ✔最高可续保至105周岁

了解详情 >

案例18

平安保险

—— 平安好医生



平安好医生是平安保险在2015年正式上线的一站式医疗健康生态平台，平台通过AI辅助的自有医疗团队和外部医生，目前已经形成家庭医生服务、消费型医疗、健康商场、健康管理及健康互动四大业务板块，为用户提供涵盖7*24小时全天候在线咨询、转诊、挂号、住院安排、第二诊疗意见及1小时送药等服务。为配合政府倡导分级诊疗的政策，促进优质医疗资源下沉，平安好医生还将在零售药店、医院、基层医疗等线下端开创新型医药零售模式，探索线上线下联动的创新型医疗健康服务模式，推动我国慢病管理事业智慧化发展。截至2018年12月末，平安好医生注册用户数达2.65亿，期末月活跃用户数达5470万，是国内覆盖率第一的移动医疗应用。



健康险

案例19

Oscar Health

—— 互联网+医疗+保险



Oscar Health（奥斯卡健保）公司成立于2013年7月，它的诞生得益于奥巴马医改(Affordable Care Act)，这家公司的目标是运用互联网和远程医疗技术，让健康保险变得更加简单、直观和人性化。在用户定位上，Oscar Health面向不同人群，且会根据人群细分画像提供对应的医保计划。此外，Oscar Health还在线上线下提供一系列增值健康管理服务。一是线上快速核保，用户仅需在线上提供简单的个人信息就可以获得保险报价；二是设计激励手段引导用户接受更健康的生活方式，如在规定时间内完成锻炼计划的会员将获得经济奖励；三是提供健康管理服务，Oscar Health用户可享受24小时电话医生、远程就诊、线上比价等增值服务；四是自建或合作医疗机构为用户提供服务，2016年12月，Oscar Health位于纽约布鲁克林的第一家线下医院开业，该线下医院仅对Oscar的会员开放，提供急性病外的慢病管理和预防保健、疫苗注册和咨询，同时也为会员提供免费的课程，例如针对女性的瑜伽课程。截至2016年底，Oscar Health在纽约、新泽西、加州和德克萨斯州共服务了14.5万个人客户。2018年3月，Oscar Health迎来第五轮融资1.65亿美元，估值32亿美元[5]。



案例20

中国人寿

—— 金盾AI重疾险风险评估反欺诈模型



该项目通过设计上百个变量作为模型训练基础数据，运用人工智能、大数据技术，从重疾险理赔案件的历史数据中总结、归纳欺诈案件规律，实现系统自动评估案件欺诈风险，识别客户诊治不符、就医行为异常、疾病免责等行为。截止2019年底，中国人寿新单核保自核通过率达90%，AI核保通过“人机对话”可在1分钟内在线完成告知，全流程智能理赔已服务960万人次，占理赔案件60%，健康险最快理赔时效2分15秒。



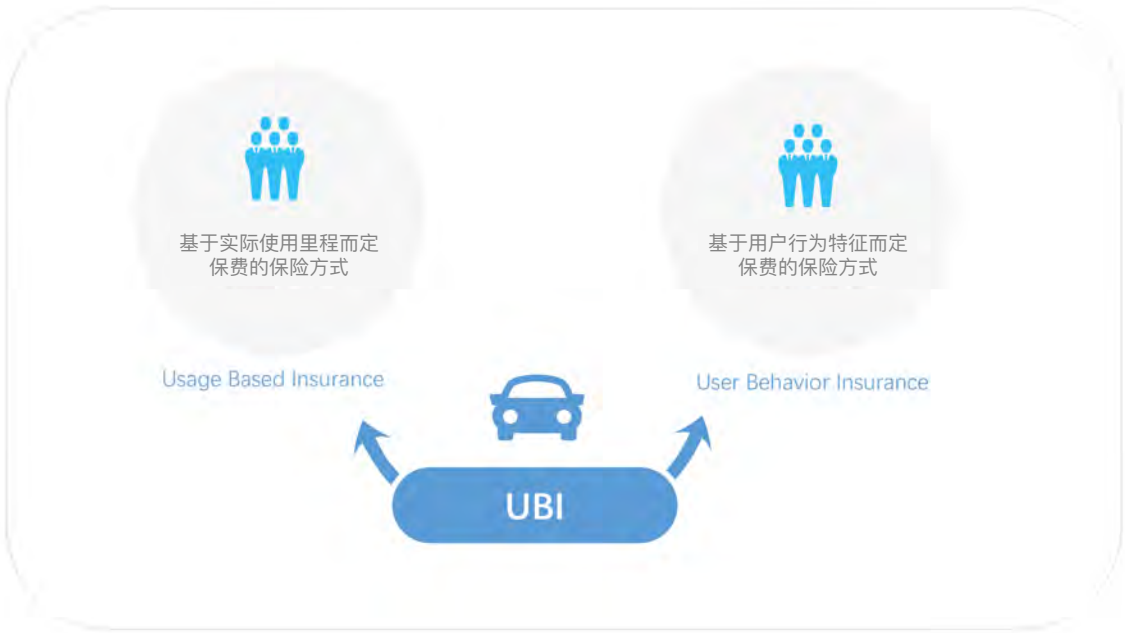
车险

商车费改逐步深入，车联网技术提供保险新思路

传统车险行业存在诸多痛点，车险产品同质化严重，驾驶员道德风险突出、财险公司盈利不足等问题持续存在。为了发挥市场资源配置作用，2015年我国开始推进“商车费改”，旨在提高车险费率市场水平，扩大保险公司自主定价权。在“商车费改”和“车联网”技术发展背景下，保险公司对车险的自主定价权逐步提高，处于起步阶段的UBI车险和ADAS车险为解决传统车险行业痛点提供了新思路，成为了行业热点。

UBI车险

Usage Based Insurance



UBI车险是一种更细化、主要基于驾驶员行为的差异化汽车保险产品。其产品设计的核心理论在于：具有良好驾驶行为和安全性的驾驶员应获得相应地折扣优惠，而风险较高的驾驶员应支付更高的车险费用。

UBI车险

Usage Based Insurance

定价模式：传统“从车”定价主要考虑事故发生时的违规记录和后期维修成本，而UBI“从人”定价更多考虑驾驶员实际驾驶里程、行为安全等级、驾驶速度和路径等影响车辆风险的最关键因素，引导客户关注驾驶行为，改善不良驾驶习惯，降低出险率和赔付率，提高保险公司收益水平并形成良性循环[6]。

发展历程：UBI产品设计最早发生在美国，由美国前进保险公司于1992年研发、1997年正式推出。UBI大体经历了三代产品形态[7]；

第一代， Pay as you drive(现驾现付型)，基于初级的车载信息系统和T-BOX设备，以里程计算保费，主要针对年轻或开车较少的客户；

第二代， Pay how you drive (基于驾驶里程、驾驶方式、驾驶路况进行定价)，依托手机APP和OBD设备，对驾驶行为数据实时采集，建立驾驶员风险的识别、评估与预测模型，将驾驶行为因子引入传统车险定价模型，决定客户的优惠程度；

第三代， Manage how you drive (管理驾驶行为)，基于新一代车联网技术ADAS、前装硬件和后装智能化OBD，通过基础车联网、智能辅助驾驶等技术，主动进行风险干预，发挥驾驶行为的事中干预，直接缓释和规避风险。



图 13 UBI车险数据采集方式

UBI车险优势

Usage Based Insurance

数据互联互通促进车险合理定价：UBI采用前装设备、OBD设备以及智能手机收集驾驶员相关数据，利用大数据分析模型，对驾驶员的行为进行风险测算，基于现代保险精算技术形成个性化的车险产品费率厘定，为保险公司的运营带来更精确的损失估计。大量车辆动态信息和驾驶数据的互联互通，将通过“大数法则”将个别风险单位的不确定性变为多数风险单位可预知的损失，进而促进车险费率市场化。

案例21

State Farm

—— 车险改革计划



State Farm成立于1922年，是美国最大的财产保险公司之一，同时也是美国最大的互助保险公司、整体排名第二的保险公司。该公司于2017年启动车险改革计划，与车联网厂商Hughes合作，通过OBD设备记录并上传车辆行驶信息（里程、油耗、时速等），通过云计算与人工智能评估车主驾驶行为的风险等级，并基于其风险变化精准定价。公司推出Steer Clear 项目，用户可参加驾驶技能提升的培训教程，完成后可获得安全驾驶折扣；若行车过程中，出现事故或不安全驾驶行为，折扣将减少，倒逼车主提高安全驾驶能力。实行UBI车险改革3年后，公司赔付率降低了6.4%，期间净利润CAGR达24.5%。



正向激励改善驾驶行为：从消费者角度，UBI车险可以解决低风险客户为高风险客户买单的行业痛点，低风险客户拥有了更多选择权，其优良的驾驶习惯为其带来更多保费优惠。分级保费的设计，以及对车主驾驶行为的分析报告，将鼓励和引导消费者采取更安全的驾驶行为。

改善传统车险生态：UBI对单体车辆进行风险刻画，提升保险公司的客户识别能力、风险识别能力和精准定价能力，并遏止盗窃和欺诈风险，拓宽车险行业的服务边界。从车联网角度，UBI作为价值链中的金融服务环节，占据了价值制高点，能够增强保险公司在车联网产业链中的话语权。

案例22

Root

—— 驾驶评分APP



Root Insurance是一家美国UBI车险服务提供商，充当保险经纪人角色，为用户提供汽车保险服务，同时它也是第一家将个人驾驶行为纳入产品报价中的汽车保险公司。利用App采集车主驾驶行为数据，如制动，路线规律性和转弯速度等指标维度，并对车主驾驶行为进行评分，根据评分结果提供不同的保险报价。目前该App支持一键承保、快速理赔和驾驶过程分享功能。与传统车险相比，Root可以帮助车主节省20%至50%左右的保险费用。Root推出推荐奖励计划，多人同时购买车险会得到保费奖励，这一机制使Root保持每月20万的有效用户增量，在2019年上半年的保费收入为1.334亿美元，是去年同期的12倍[8]。



主动安全防御平台

ADAS+DMS

ADAS是一种结合图像智能处理算法和车联网技术，基于驾驶员驾驶习惯和行车环境，能够让驾驶者在最快的时间察觉可能发生的危险，以引起注意和提高安全性的主动安全技术。DMS是基于驾驶员异常行为分析算法的车辆主动安全智能防控系统，通过实时识别司机的驾驶状态，对当前各种危险驾驶以及疲劳驾驶行为给出报警，语音提醒司机注意安全；并自动保存异常驾驶图片、视频、位置信息、时间信息、车牌信息、碰撞信息，将报警信息自动上传至车辆管理中心作为证据保存。

ADAS+DMS技术对产品设计的价值：通过驾驶行为数据对车主进行分级，驾驶风险低的客户获得保险公司更优惠的保险服务，同时通过主动风险干预，改善司机驾驶行为，提高客户粘性[9]。

定价模式：区别于传统UBI车险定价基于收集驾驶人的风险信息、驾驶行为定价。ADAS车险定价则通过对驾驶人的驾驶行为、实时道路环境监测、结合图像自动识别风险、准确完整反映风险、主动预警提醒风险、为投保客户降低出险次数和程度，为保险公司降低车险赔付率、提高经营效益[10]。

ADAS优势

数据促进车险精准定价：ADAS车险估价模型不仅记录车辆使用情况，也将司机驾驶习惯、实际道路环境及司机对不同情况反应处理的风险纳入估价模型。利用大数与AI分析，通过实时车内外图像回传，锁定事故经过、驾车人身份及第一现场，有效评估多方风险因素，实现车险精准定价[11]。

实时预警规范驾驶行为：ADAS系统支持车内外图像自动识别、实时事故预警，最新的ADAS技术可实现，在发出警报后发现司机仍未采取措施，系统将直接主动干预，通过系统监督及帮助，实现司机驾驶行为改进，提高道路交通安全。

带动保险生态链创新：伴随着全球智能驾驶、无人驾驶的进程，相关产业也将发生巨变，以ADAS为核心衍生的商业模式和市场规模将远超预期，其中UBI车险的发展可有效拉动ADAS技术产业化以及保险生态链创新，包括产品开发、市场渠道、保单管理、理赔管理和技术创新等，实现行业双赢。

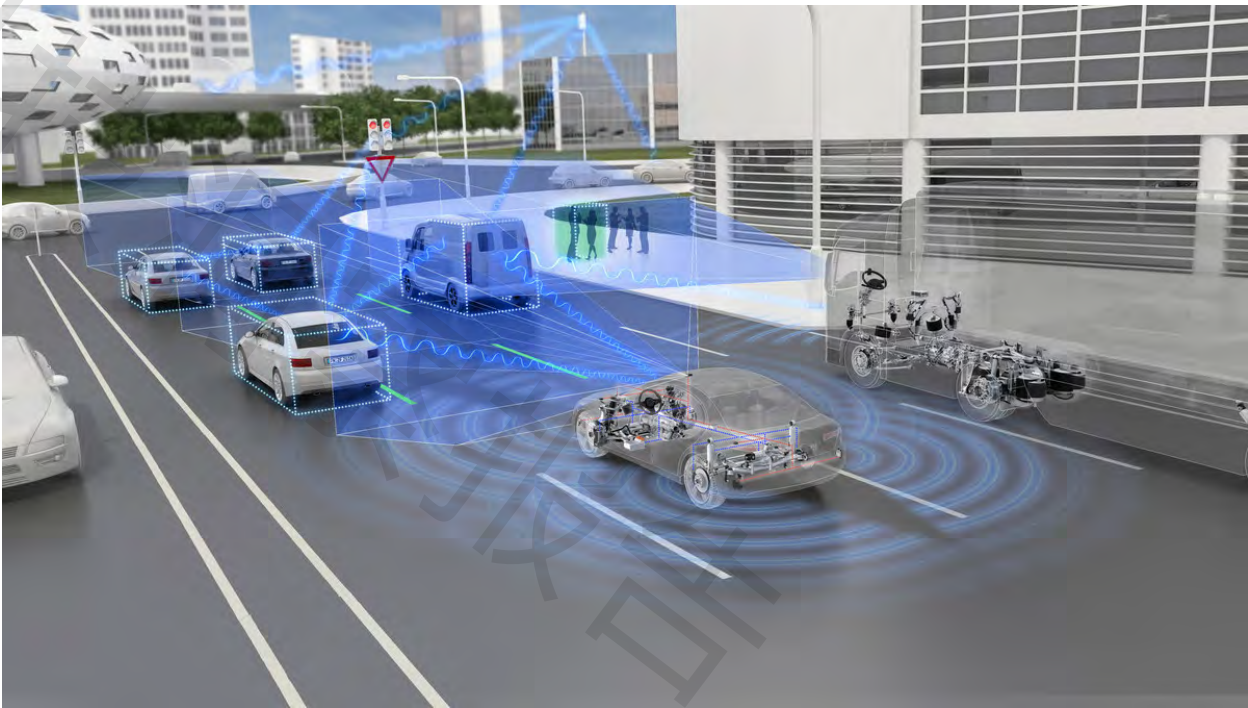
案例23

Mobileye

—— 自动驾驶安全防御芯片EyeQ5



Mobileye是以色列一家国际ADAS领导企业，成立于1999年，致力于汽车工业的计算机视觉算法和驾驶辅助系统（ADAS）的芯片技术研究。2017年英特尔以153亿美元高价收购该公司。Mobileye研究成果和产品，是目前世界上最顶级的“智能驾驶辅助系统”，已集成至沃尔沃、通用、宝马等世界汽车制造商生产的车辆中。其中，沃尔沃的“城市安全系统”和宝马的“车道偏离预警系统”均采用了Mobileye的核心芯片。Mobileye的视觉智能能力，通过其核心芯片EyeQ5视觉处理器和搭配的一套算法来实现。这套系统的功能特点就是：通过一个高敏感度的摄像头，赋予车辆自身一个观察前方/周围的“眼睛”，让车辆学会通过关键特征和轮廓，辨别周围的环境，认出物体，并思考（计算）可能会带来碰撞趋势的人或者其他交通工具，进而对车辆驾驶员在发现危险前的数秒内，通过声音或者图像来提前报警，避免危险发生。2019年，Mobileye的销售额达到了近10亿美元，获得了约30个主机厂的高级辅助驾驶的设计订单，超过5400万台Mobileye芯片出货，其中25%都是在华项目，上汽、长城、一汽都在其中。



非车险

开启创新发展之路， 跨境融合创造新业务领域和市场空间

近年来，保险服务民生作用不断提升，也为各级政府提供了通过保险转嫁风险的有效途径。在完成保险的保障功能基础上，保险正在从后台走向台前，开展“保险+服务”的行业整合，结合新的保险销售和服务模式，保险预灾防灾职能将得到更好发挥。

责任险

最具活力和发展潜力的重要险种，
政府支持效应明显

责任险是以被保险人对第三者依法应负的赔偿责任为保险标的的保险，随着民事责任赔偿制度的健全而发展起来。相对于传统财产险，责任险有很强的正外部性，在辅助社会管理、保障和改善民生方面发挥重要作用[12]。近年来，我国责任险在业务规模、服务领域和保障能力等方面不断增强，2019年责任险保额达1560.2万亿元，占财产险保费总收入29%，已连续三年保持20%的平均增长率。为了更好发挥责任保险在社会风险管理中的积极作用，我国各地政府采取多种形式的支持政策。2019年6月北京市在全市范围内推行安全生产责任保险电子保单；浙江省宁波市则在医疗责任保险、食品安全责任保险、电梯责任保险等领域采取了系列创新，这些措施为责任保险的纵深发展创造了良好的外部环境。

案例24

合智思创

—— 安责险平台



安责险平台是一个“城市安全智慧管理平台”，该平台以行业全景风险评估模型为内核，融合安全生产专业技术和风险管理专家共享资源，构建“安责险+互联网服务”新模式，为用户提供新型安全生产风险管理线上化解决方案。平台设有风险评估系统、隐患排查系统、安责险平台等功能，协助企业进行自我风险评估和事故预防，实现风险闭环管理，可为第三方安全服务机构提供行业风险评估工具。这些功能可增强企业特别是中小微企业的安全防范能力，切实提升了企业安全管理水平，减少事故发生概率。此外，平台预留API接口，与政府部门的安全管理系统进行对接，获得保险公司事故预防动态。城市安全智慧管理平台涵盖了生产经营单位、保险公司、第三方服务机构、安全生产监督管理部门等各类主体，旨在与监管者携手开创安全生产社会综合治理新格局，推动安全生产持续稳定。



农险

科技推动农业保险向智慧农险演变

新技术在农业保险领域的应用，正在推动智能农险向智慧农险演变。现阶段，农户可借助多模态生物识别、牲畜识别、OCR票证通、声纹识别等智能识别技术实现移动作业，保险公司在卫星遥感大数据、物联网大数据、气象大数据等数据挖掘和人工智能算法的辅助下，农险按户定价、按地定价模式日趋科学化，并在风险管理和客户服务方面满足提前预警和个性化增值需求。在科技的赋能下，农业保险产品遍地开花。其产品设计不仅将更加丰富，而且保障水平将更加多元化、层次化。在满足最低保障水平的前提下，将诞生保障水平更高、内容更全面的产品供农户选择[13]。

案例25

安盟集团

—— 智能饲料传感器防范火灾风险



法国安盟集团是一家农业互助式保险集团，针对欧洲国家每年都有数十起农家火灾是由饲料自燃引起这一农险领域痛点。从防范风险的角度出发，Groupama为其互助成员提供了智能饲料传感器。这些传感器可以检测到饲料温度的异常升高，并向农民发送短信警告或智能手机推送，农民接到警报后可以立即采取行动，避免或降低损失。



案例26

瑞士再保险

—— 卫星遥感科技草原保险应用



自2017年开始，瑞士再保险携手墨西哥联邦政府，开发了一套基于卫星遥感数据的草原指数保险产品，用于保障指定州郡的草场因干旱等自然灾害而造成的草量损失。该产品通过建立遥感指数NDVI和历史草量损失的关联，确定每个州郡的起赔指数阈值和赔付结构。可视化平台可动态展示NDVI指数实时变化，一旦承保期结束时低于指定阈值，则自动计算赔付金额，快速、高效地赔偿农户损失。



(二)

PANORAMA

保险科技公司 行业生态全景

保险科技细分行业图谱



图 14 保险科技行业生态全景图

当前保险科技的参与主体依然是传统保险公司、保险经纪代理公司，这些主体公司在财产险与人身险领域各有侧重。近年来，这几类公司纷纷将保险科技提升至战略高位，人保、平安、国寿、大地、泰康等公司先后推出了全新数字化战略，并取得显著成效。然而市场上存在着另一种保险科技力量，它们规模并不大，但一经面世就携带创新基因，也通常被业界认定为“真正的”保险科技公司。

[1] 众安保险,毕马威.保险科技：构筑新保险的基础设施[R/OL]. (2020-1-7).[2018-10-16].
[2] 众安保险：保险科技新势力洞察报告[R].2019-12.
[3] 王和. 保险业区块链创新发展的几点思考[N]. 中国银行保险报,2019-11-11(007).
[4] 众安保险,毕马威.保险科技：构筑新保险的基础设施[R].2018-10.
[5] 京东数字科技研究院.美国日渐崛起的数字医疗与数字健康保险[R/OL]. <https://mp.weixin.qq.com/s/NS2nJ3Wwnf2e2egOpExlVw>.
[6] 金雨晴. UBI车险对我国车险行业的影响研究[D].北京大学,2019.
[7] 单鹏. UBI：新一代车险的中国式落地[N]. 中国保险报,2018-09-03(008).

从保险科技行业细分看，根据不同的经营路径，总体可以分为四种类型：

- 1.互联网保险公司：从2013年众安保险成为中国第一家获得互联网保险牌照的保险企业，先后有众安保险、泰康在线、易安保险、安心保险四家互联网保险公司成立。其中众安保险更是创造了3年上市、市值最高过千亿港币的奇迹。
- 2.ToA公司：ToA公司即给Agent（代理人）端提供展业工具的公司。代理人群体是寿险行业中非常重要的参与主体，寿险的个人代理人及银行渠道，约占业务来源的90%。ToA公司通过科技手段给代理人群体提供更有效的展业工具，促进业务发展，旨在协助打造客户心中的专业，细致，周到的保险代理人形象，用专业塑造信任。在国内诸如保险师、腾保保险、超级圆桌、e家保险、i云保等已成为行业领军者。面对越来越年轻化的保险消费者，保险代理人也必须正视互联网对未来用户消费习惯的影响，只有更好的拥抱互联网、拥抱科技才能赢得客户，ToA公司就成为了代理人的最佳帮手。
- 3.ToB公司：ToB公司即为Business（商家/企业）提供服务的公司。目前市场上此类公司有两大卖点：一种是赋能保险公司，为保险企业的各个业务环节提供科技的支撑，从而促进其业务转型及运营效率的提升。例如车联网OBD、EOBI技术等，基于车辆的驾驶行为、行使里程、行使区域等数据进行风险评估，帮助车险公司优化产品、吸纳客户。另一种为线上+线下场景端的切入，尤其针对互联网流量场景和特定群体场景，比如退货运费险、航班延误保险、中小企业补充医疗保险、健康管理服务等；此外，ToB公司还可以作用于理赔这个重磅领域，诸多险企期望利用先进技术疗愈理赔痛点，ToB公司提供的防欺诈、快速理赔、远程核损定价等服务，从提高客户体验、控制理赔费用等方面起到了巨大作用。
- 4.ToC公司：ToC公司即为Customer（客户）提供服务的公司。其中包括：直接面向客户提供综合销售或比价销售平台，帮助客户根据需求匹配最佳保险产品；其次是MGA (Managing General Agent)即管理型总代理，此类公司提供产品设计、营销以及客户服务等全链条服务；再次是网络互助平台，严格意义上网络互助平台不算作保险科技范畴，更多是网络互助计划，其典型代表为水滴互助及蚂蚁金服旗下“相互宝”；此外，在保单的管理和智能投顾领域也有不少创业公司。科技公司在数据上的积累和梳理，也会在一定程度上帮助保险公司打造企业竞争优势壁垒。

小结：保险科技推动传统保险行业转型升级的基础是改变传统保险业的效率，必须要认清保险行业“严监管”这一形势，创新不是无底线的奇思妙想，其内在一定要符合保险的基本原则，符合合规、安全以及适应大数法则等。保险科技发展的核心是真正服务于广大消费者，而不是流于形式；新进入资本在追逐热点的同时，也必须思考大量融资注入市场是盘活了市场？还是扰乱了市场。监管关注保险科技的焦点是更加注重用户需求与更好体验，更重视个性化定制和更科学的风险定价以及对保险公司内部的运营管理效能升级及流程再造。

[8] 36Kr.基于驾驶行为定制车险，UBI汽险公司Root获5100万美元C轮[N/OL].<https://36kr.com/p/5126109>.
[9] 朱艳霞. ADAS科技引领车险转型升级[N].中国保险报,2017-05-03(008).
[10] 金雨晴. UBI车险对我国车险行业的影响研究[D].北京大学,2019.
[11] 孙军. 基于UBI的车险实施方案研究[D].山东大学,2017.
[12] 李胜楠. 责任保险发展中的政府支持效应——基于省级面板数据的经验分析[J].保险职业学院学报,2018,32(04):17-21.
[13] 赵思健,张峭.农业保险科技的现状、体系与展望[J].中国保险,2018(07):28-35.

BREAK THE SITUATION

破阵

保险科技 行业洞察

——科技驱动带来客户体验整体优化将是行业前行的方向

INVESTIGATION

(一) 调研背景



面对火热的保险科技产业，为更好地帮扶并规范保险科技的健康有序发展，北京市地方金融监督管理局借鉴国外先进研究管理模式，联合中央人民银行、银保监会、清华大学、中央财经大学、人保集团、中国人寿等监管、学界、产业等主体机构于2019年8月在北京共同发起成立北京保险科技联盟（暂用名），并指定由北京金融科技研究院统一管理。

北京保险科技联盟立足于首都北京金融科技与专业服务创新示范区（简称“金科新区”），引领新技术创新金融监管、提升金融服务、防范金融风险，努力打造成为产业升级、城市转型的全球典范，在落实首都城市战略定位、构建高精尖经济结构和核心区城市转型发展等方面做出新贡献的历史站位，旨在深度洞察我国保险科技发展情况。

2019年底，北京保险科技联盟结合国内外保险科技前沿发展趋势，在监管部门的指导之下充分发挥联盟专家团的智囊优势，邀请近200位保险公司管理者、保险科技企业高管、监管领导、学界专家以及咨询公司合伙人，参与保险科技调查问卷，从技术、数据、人才等多个维度提问，涵盖监管政策、经营管理、技术迭代及人才保障等层面。现将该问卷的统计分析结果进行展示：

调查问卷结果

在保险科技行业核心技术要素的问题项下，人工智能、大数据、知识图谱在受访者心中的重要性居前。

选择偏好

- 传统保险企业受访者
- 保险科技企业受访者
- 监管与学界的受访者

选择热点要素

人工智能 86% 大数据 72% 知识图谱 59% 云计算/身份验证/自然语言处理 28%

这三者在当前保险科技领域有较高关注度以及普及度，是未来保险科技领域重点突破和发展的方向

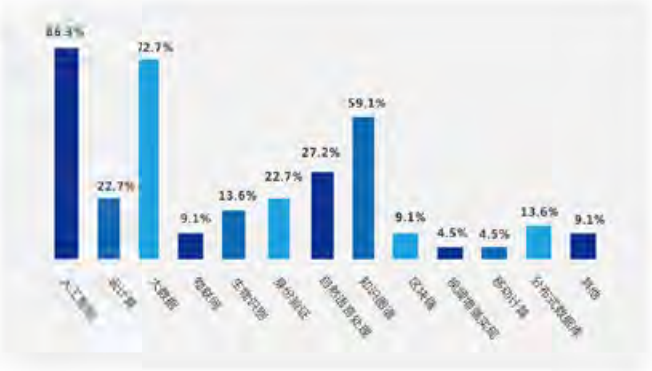


图1：200位资深保险科技从业人士参与本次调研

反馈痛点



选择偏好

- 传统保险企业受访者：数据质量、基础性投入以及监管沟通机制不畅问题较为突出
- 保险科技企业受访者：人才政策、数据质量以及与保险公司对接方面问题较为突出
- 监管与学界的受访者：数据质量与数据安全、科技企业与保险公司对接、以及行业人才匮乏等问题较为突出

图2：受访者认为：数据、人才、技术投入是当前保险科技发展的突出痛点

SUPERVISE

(二) 监管洞察



1.

信息不对称导致的监管时滞

(1) 需求分析

保险科技监管不仅存在着企业主观隐瞒风险信息信息不对称，还存在因科技创新提效引致的信息不对称，导致监管时滞加剧。保险科技企业的很多创新项目未能在报表中得到体现，使监管机构无法准确判断企业偿付能力和资产的真实状况，甚至很多科技公司不受传统披露义务的制约，导致监管机构无法及时、准确地发现企业的经营和非经营风险^[1]。更进一步，监管机构很难掌握企业复杂的核心算法，使其对企业的风险难以精准识别和管控，在数据、信息不足的情况下难以制定出有效的政策。

(2) 监管建议

建立高效协调沟通机制打通数据隔阂，建立数字化监管系统。政府有关部门可打造由监管机构和保险公司共同组成的沟通协调通道^[2]。加强企业和监管机构的有效互动、资源整合，使监管机构全面了解企业内部管理信息和科技的核心算法，打通数据隔阂。同时为了推动政策的有效实施，监管机构可运用大数据、云计算等技术建立数字化监管系统，对企业内部交易数据 and 产品创新数据实时收集、跟踪、监测，实现穿透式监管，避免出现因信息不对称导致的监管效率低下问题。

2.

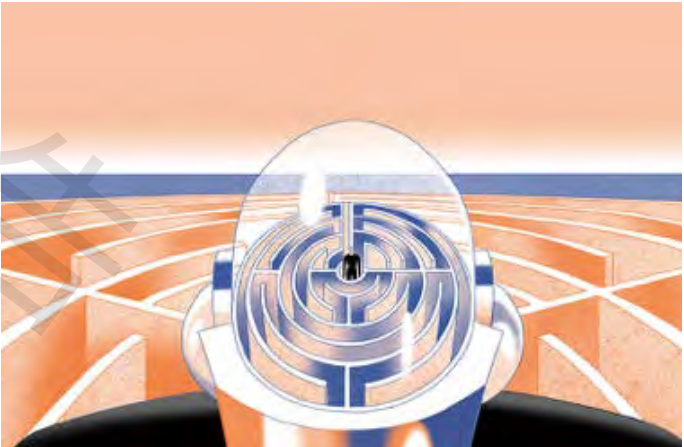
行业发展快导致监管效能落后

(1) 需求分析

行业发展太快，监管部门缺乏管理经验，监管效能落后于市场发展。我国的《保险法》虽经过多次的修订，但目前整部法律更适用于线下的保险业务。近年来监管部门出台的规章制度大部分也仍在沿用传统的分业监管和机构监管思路^[3]，对于保险科技行业跨领域、跨系统和网络化的发展特征，现行的监管制度则滞后于行业的发展。此外，新科技衍生出来的产品在认知和监管上存在盲区，许多创新不在监管范围内，监管机构对新技术的监管缺乏经验，尚形成专业化、系统化的监管配置。

(2) 监管建议

进行监管沙盒的试点，鼓励创新并总结经验，完善具体技术的法律法规。为平衡创新与风险，中国人民银行在北京市率先开展了金融科技创新监管试点，中国版“监管沙盒”是探索符合中国国情、与国际接轨的金融科技创新监管工具。在“监管沙盒”中，允许保险科技企业在接近市场环境、风险可控的前提下开展创新实践，形成成功示范后，再将创新产品和服务进行市场推广，并实现快速复制。监管部门通过“监管沙盒”可以了解行业创新发展的趋势和风险特点，并及时总结经验，制定和完善行业 and 具体技术应用的政策法规，填补监管空白，形成体系化和规范化的监管标准。





3.

监管规范空白区出现套利空间

(1) 需求分析



保险科技的混业特征与目前分业监管的体制不匹配，缺乏统一协调的监管机制，由于难以界定保险科技企业的监管主体，保险科技创新缺乏具体的指导与监管。即使界定了监管主体，法律法规没有及时根据风险变化做出调整，企业可能会利用政策的漏洞进行监管套利。除此之外，随着保险行业与科技融合的迅猛发展，其内在逻辑恰恰是要绕开监管，通过跨界化、去中心化、去中介化实现“套利”，与现有金融监管的“中心化”、“机构化”的监管框架存在错位，易形成跨界风险传递和套利空间[4]。

(2) 监管建议



健全与完善新兴科技企业的保险领域准入规范和技术标准。对新兴科技企业进入保险领域适度要求“持牌”作业，设定技术、业务与资质门槛[5]，健全和完善市场准入规范。尝试打破传统的分业监管模式，与多个行业的监管部门合作，建立统一的监管机制，明确保险科技的监管主体。此外，监管部门还应鼓励保险科技标准制定[6]，标准化监管制度、审核流程。为了防止企业利用监管科技绕开监管，实现监管套利，监管机构自身也应该研究如何将新技术运用到日常的监管工作中，完善以科技驱动的现代化监管体系。

4.

科技创新带来风险高聚集效应

(1) 需求分析



保险科技尚处于起步阶段，技术不成熟易引发各方面的风险，并引发风险变异。在产品创新的过程中，风险单位的划分、量级、分布都在发生变化，直接导致整个市场风险池的结构与总量发生深刻变化，使原有市场的存量风险被“解构”，风险单位颗粒度和交互频度大幅提升[7]。同时科技驱使保险产品场景化、碎片化、定制化，更进一步可能会导致业务、技术和网络的三重风险叠加。此外，保险科技在提高其产品服务可得性、扩大业务范围的同时，也客观地降低了行业险容忍度，引入更多高风险客户，造成市场整体风险偏好加大，形成高聚集风险效应。

(2) 监管建议

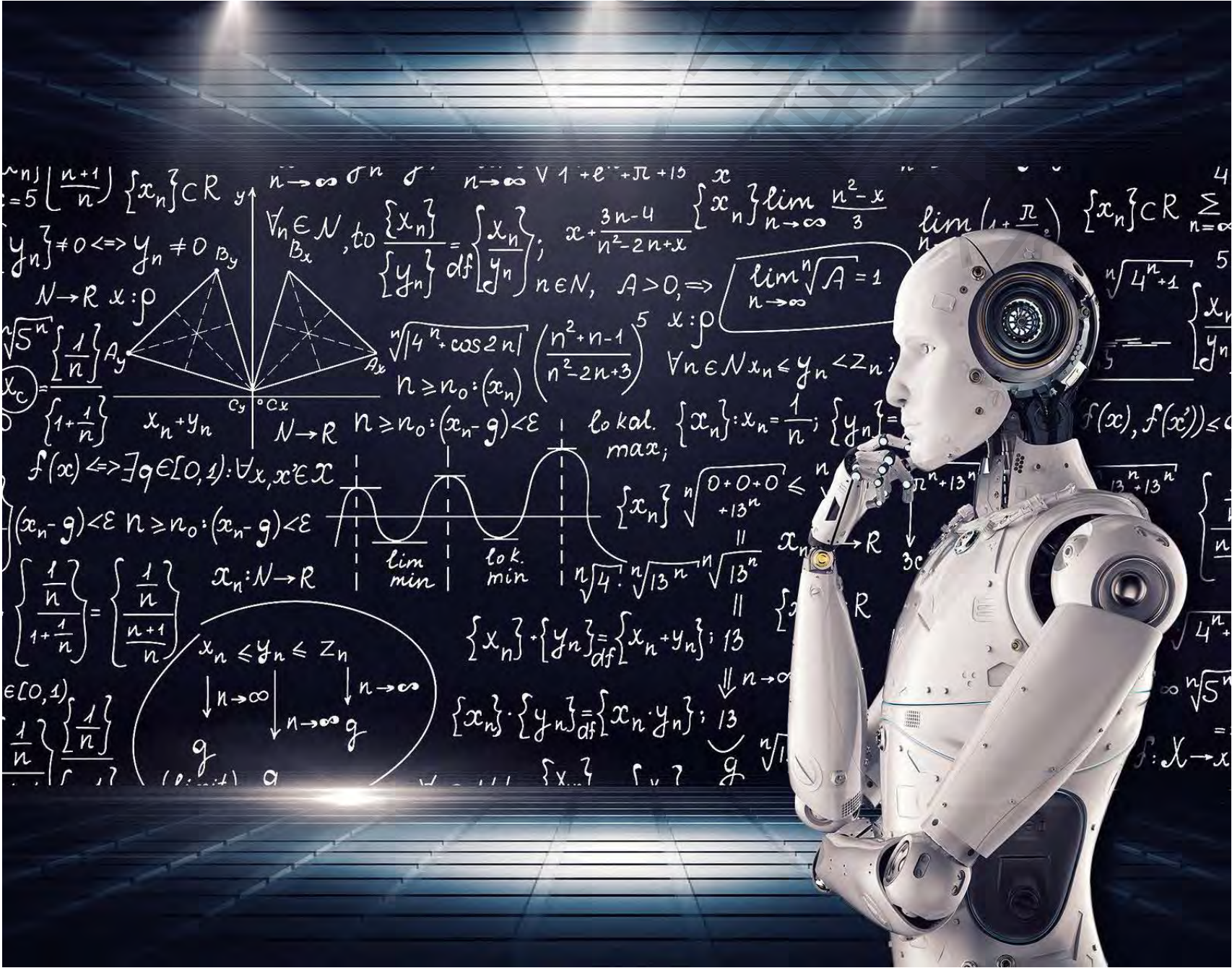


对风险集中管控，建立风险动态监测、定期评估的风险机制。监管部门应对运用保险科技的企业实施统一监管，对行业的风险集中管控，积极化解存量风险、严控增量风险，预防风险交叉感染。运用新技术，加强对保险科技业务流程的监管，实时、主动地抓取潜在风险点，及时预警，逐步实现动态监管[8]。同时还应进一步完善信用机制和风险评估机制[9]，定期开展信息风险评估和业务连续性测试，对保险科技市场参与者进行高效的风险识别和评估。



INDUSTRY

(三) 产业洞察



1.

保险行业基础设施有待继续完善

(1) 问题分析



当前，各大保险公司均在扩大科技布局，实现业务的突破创新。然而，保险行业的信息化不能依靠保险公司的各自为战，而要依靠保险业基础设施的开发、改造和升级，从而支撑保险业的健康发展。目前保险信用体系、保险信息共享平台、保单登记管理平台、标准化保险场内市场等保险业基础设施建设不充分，在一定程度上制约着行业生态平衡发展。

(2) 解决建议



根据《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，保险行业基础设施一般包括社会保险意识、保险信用体系和数据积累、交易平台和服务支持机构等。对应到保险公司具体业务，保险行业基础设施主要包括大数据平台、领先的保险产品团队、规范的代理人服务、规范的理赔服务和互联网思维运营模式等方面的内容[10]。应积极发挥保险科技生态联盟、保险科技行业协会等行业公共平台的管理效能，携手保险科技生态内的持牌金融机构、数据服务商、科技服务商以及中介平台的不同主体，不断完善行业基础设施，共同维护行业良好发展秩序。

2.

保险科技标准建设有待完善

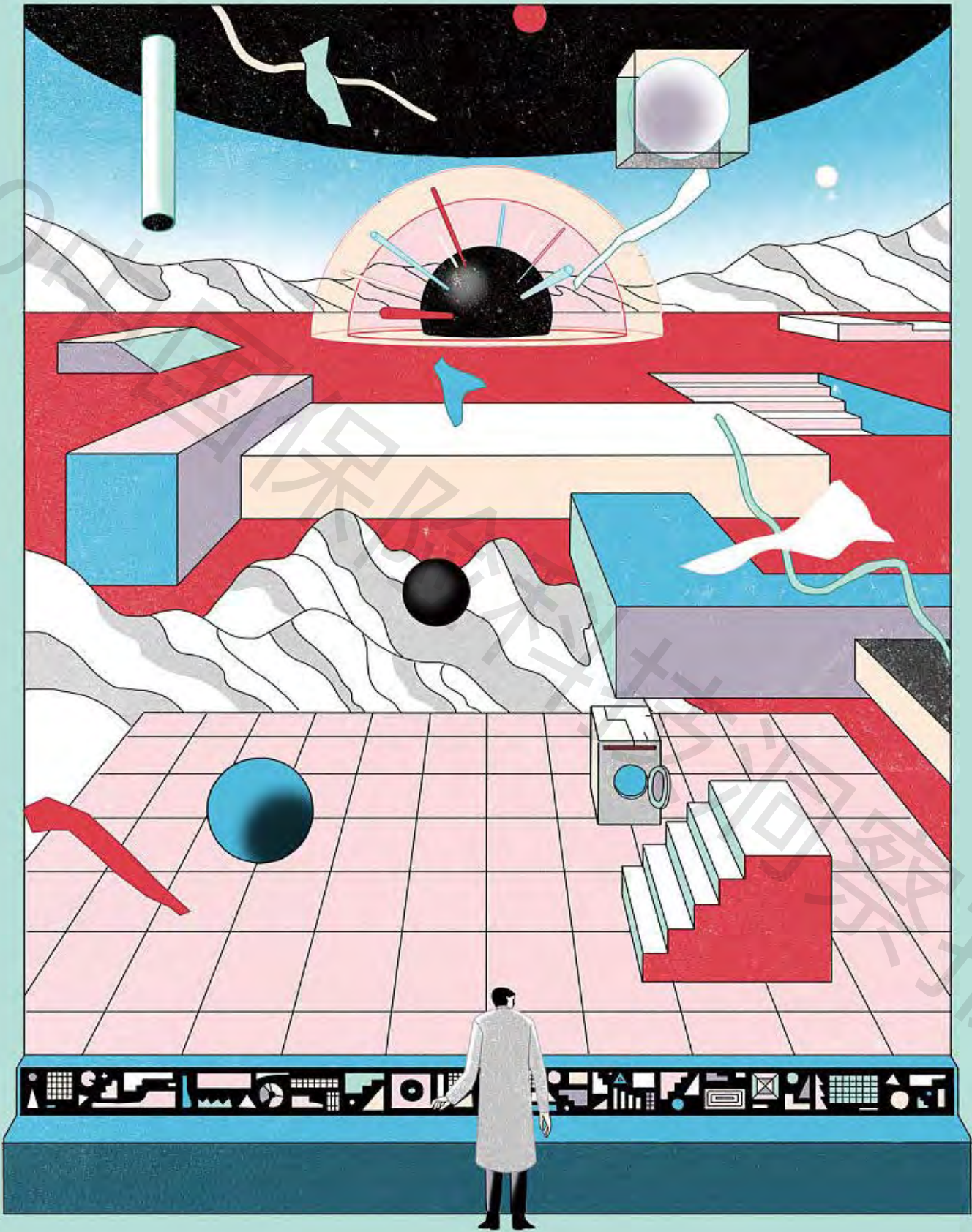
(1) 问题分析

中国保险业首个国家标准《保险术语(GB/T36687-2018)》已于2019年4月1日正式实施。《保险术语》国家标准是中国保险行业走向标准化数字化的基石，有助于监管机构获取口径统一的业务数据[11]。从保险科技的发展阶段来看，现阶段我国保险科技尚处于丰富基础设施的阶段，欠缺较为成熟的行业标准。

(2) 解决建议

保险科技的全球化发展必将带来新的全球标准建立的问题。各国保险科技监管机构应该通力合作，为促进新的保险业态发展建立新的全球标准及规则。在新标准建立的过程中，中国作为保险科技积极践行者，可以扮演更积极的角色，对外输出自身在促进保险科技创新，规范市场方面的成熟经验。

在标准的建立和统一上，要通过合作研究机构来开展保险业标准化基础理论与应用研究，培养标准编制人才，进而培育发展团体、组织标准完善并全面实施企业标准。与此同时要完善标准化的支撑体系以及工作保障，为市场主体提供标准化工作的指导、咨询、评估、认证等服务[12]。



3.

技术研发专利保护亟待加强

(1) 问题分析

随着全球保险科技投资市场的持续升温，保险科技类专利的申报数量也不断增加。伦敦律师事务所RPC表示，全球保险科技相关专利的申报数量从2016年的657项上升至2017年的917项，同比增加了40%。与2013年的425项相比，保险科技专利申请量在5年内增长了116%。保险科技的繁荣凸显了技术成果专利申请和保护工作的重要性。

(2) 解决建议

为保护知识产权，在保险科技的交流中既要防止本国技术外流，又要防止外国技术的渗透垄断。行业协会可联合相关政府部门，整合全行业力量，就保险科技在保险业数据框架、资金交易、经营管理等方面制定统一的技术标准和技术保护系统，树立保险行业标杆，占领国际保险科技运用规则的“制高点”，为保险业的发展争取先发优势[13]。

从保险公司的角度，应积极对接知识产权局、行业协会等，获取准确的专利诉讼概率、周期等数据，加强专利风险数据的积累，提高定价能力。同时，改进专利保险产品的供给，并加强与第三方机构的合作交流，提升自身在专利价值评估、风险识别的处理能力和服务水平[14]。

INSURANCE COMPANY

(四) 保险公司洞察



1.

数字化转型顶层设计 缺乏整体规划

(1) 问题分析

在数字化转型过程中，企业对于相关建设的顶层设
计或总体规划认识不足，缺乏整体布局和统筹规划，
只是利用信息化解决现阶段的问题，而并非应用于
企业管理的全流程。企业内部缺乏明确的数据治理
架构，数据管理尚未实现系统化体系化。虽然针对
不同业务需求建立了相应的应用系统，但应用数据
无法被有效共享。

(2) 解决建议

保险企业应紧跟国家政策引导，强化金融信息化
顶层设计。根据数据的匹配性原则，将数据应用
嵌入业务经营、风险控制和内部管理的全过程，
制定配套的数据应用规则，从而实现数据驱动的
创新发展。企业内部也应将数据治理纳入公司治
理的范畴，建立自上而下、协调一致的数据治理
体系^[15]。此外，在“互联网+保险”的新型模式下，
企业应当顺应行业趋势，适时调整企业组织结构，
增设保险科技分公司或保险科技部门。

2.

新兴产品风控体系有待开发

(1) 问题分析

传统保险业务经历了较长时间的发展，其风控模型和定价策
略较为完善，而许多新型保险，如网络安全类保险作为国内
的一个新兴险种，潜在市场巨大，还有待开发。以网络安全
险为例，网络安全保险市场暂不成熟，定责、定价的发现时
间较为困难，同时我国对于网络安全投保标的及其风险缺乏
有效的指导和引导，相关法律法规和标准规范较为滞后，为
新险种的发展带来了不利因素。

(2) 解决建议

保险公司可通过合作业内先进的科技公司，共同开发利用大
数据、人工智能等技术，共建新险种风控模型，通过开发技
术以及其他资源的优势互补，从而有效降低新险种创新风
险。如2018年12月腾讯与复兴保德信人寿合作推出的金融云
保险风控产品，就是一种创新型寿险产品智能风控模型。该
模型创新开拓了保险智能风控的新思路，结合大数据和AI学
习能力，利用反欺诈识别技术进行风险预测，识别保险产品
受众的风险，目前已经实现了对用户恶意投保风险的有效识
别，可以对保险公司承保客户风险进行评估及建议^[16]。

为规避风险事故发生的 irregular、保险费率厘定的不准确以及
其他的创新风险，还可以设立险种创新基金，以便为损失补
偿提供经费，减缓巨额损失短期内对保险公司现金流的冲
击，维持经营^[17]。保险公司还应当建立定期的新技术调研和
学习机制，形成业内相互学习的良好进步氛围。对于行业内
新险种的风险控制技术，应当定期举办业内的论坛，相互交
流，同时促进与高校的合作，从高校的优秀科研资源中不断
汲取能量。



3.

数据隐私安全问题日益突出

(1) 问题分析



技术在推动保险变革的同时，也导致了一些数据泄漏、篡改事件的发生。相较线下渠道，互联网渠道下的保险产品场景化属性更强，客户触达和互动频次更高，使得原有的客户信息安全问题更加突出。这对保险公司，尤其是开展互联网保险业务的保险公司的信息保护能力提出了较高的要求^[18]。此外，业务数据的种类和数量急剧增加，也对行业监管和企业内部风险管控都带来了诸多新的挑战。

(2) 解决建议



对于保护数据隐私的事前控制上，保险公司应当通过建立较高安全级别的数据管理系统，充分利用区块链技术，构建自主可信的分布式身份认证系统。通过技术团队强化漏洞的检验和修正，及时防止由于系统漏洞而造成的信息泄露。

同时，保险公司在对于数据隐私的主动泄露或被动泄露上，应当强化事后的惩处补救机制。据Imperva调查发现：有73%的金融员工表示，他们可以很轻松访问到内部敏感数据，这其中也包括信息系统数据。因此，数据安全应该是保险公司合规部门的重要任务之一。

从长远来看，随着监管科技的不断发展，监管机构可能成为数字化的管理机构，通过智能化的手段，实现对整个市场的全面、动态和高效的监督管理。所以监管部门和行业机构应当致力于推动行业内部和跨行业数据共享，要重视数据的安全性和完整性，制定保险业数据安全使用办法，搭建统一、公开的保险科技信息披露平台，提升网络数据信息的安全性能，做好风险评估和专项排查，构建维护保险科技应用安全的技术体系，保护保险消费者的权益。

4.

原有人才体系转型难，复合型人才匮乏

(1) 问题分析



当前行业内“保险+科技”的复合型人才较为匮乏，人才供给不足。目前，只有少数顶尖学校开设保险科技课程，这导致了保险科技在基础通识领域的短缺。除了院校教育，企业内部对员工的培养也相对不足，保险业务人员虽然熟悉保险业务流程，但缺乏科技应用能力，无法满足当前保险行业的发展需求。

同时，科技的应用与传统的作业模式产生冲突，虽然减少了各个保险流程中的人力投入，但也在一定程度上对原有人员造成排挤，从而产生挤出效应。例如，IBM公司开发的人工智能Watson系统，在应用于日本寿险巨头Fukoku公司的数据中心后，替代了近30%的人力。



(2) 解决建议



当今，保险科技的发展对保险人员提出数字化复合型的要求，保险公司内部应当根据企业需要培养科技人才，并根据行业发展及时更新及调整人才培养方向，定期开展系统性的培训，提升组织内原有人员对于新技术、新流程的接受度、理解能力和运用能力，从而建立一支符合行业发展趋势的人才队伍，实现企业内部劳动力的转型发展^[19]。此外，企业还可以通过调整企业的业务结构提供更多的劳动岗位，例如拓展上下游服务，以及进入不同的细分市场等。

TECHNOLOGY COMPANY

(五) 科技公司洞察



1.

合作渠道掌控能力弱，外部因素尚且未知

(1) 问题分析



随着互联网技术的发展，各保险公司都在积极地建立官方自营渠道，然而目前的互联网保险渠道结构仍然还是以第三方平台为主，这导致科技初创企业合作渠道掌控能力偏弱，主要体现在：一方面，科技公司与第三方的合作协议期限短，造成业务的不稳定性；另一方面，通过聚合信息，第三方平台也参与到充分竞争的保险市场中，迫使缺乏创新性、差异化的科技公司退出市场；此外，与第三方平台的合作使得科技公司的外部不确定性加大，易受到第三方平台经营状况的影响。

(2) 解决建议



重视跨技术、跨行业的合作与融合。围绕保险生态，科技公司应与传统保险公司开展公平合作，开拓端到端的业务模式，共建沟通平台，集中探索和尝试创新技术在保险行业的落地应用。同时向非保险机构寻求移动平台设计、外包呼叫、数据分析等服务，以实现优势互补、资源共享和平台共建。

2.

行业数据流动存壁垒，创新实践受限频频

(1) 问题分析



保险科技的应用使科技公司对行业数据形成了依赖，但目前中国掌握保险数据的传统保险公司试图通过垄断数据、限制数据流通等方式来防止数据的泄漏、滥用和篡改，这破坏了保险业的数据闭环，并在一定程度上对科技公司的发展造成了制约。保险科技的算法模型只有在识别、分析海量完整用户数据的基础上才能发挥作用，进而处理复杂的保险业务。在数据资源达不到算法模型进行机器学习的规模限制下，科技公司无法对模型进行深度训练，这降低了保险科技识别、分析及预测结果的准确性。因此，数据垄断严重阻碍科技公司创新的能力。

(2) 解决建议



科技公司应优先整合内部数据，提高其使用效率和有效性，同时积极开拓外部信息来源，多层次获取外部数据，通过合作打破传统保险公司的数据垄断，完善企业数据链条建设。

区块链技术是科技公司打破数据孤岛、进行差异化的敲门砖。保险公司可利用区块链存储数据，在数据安全可控的情况下与科技公司分享数据，解决行业数据流动性不足的问题。科技公司还可以借助区块链将保险政策自动化写入智能合约，无需人工干预，在保证客户隐私的前提下，使得理赔过程更加透明，借助公有链对索赔历史进行检索，追溯保险标的来源，避免保险中介造假。



3.

基础投入高而盈利弱，
长期发展阻力较大

(1) 问题分析



部分科技公司收集数据之后，没有成熟的数据应用和数字化战略规划^[20]，使得科技公司数据分析应用路径不清晰，缺乏应用场景。这种盲目投入造成产出结果与目标不匹配，导致部分资源的浪费。

科技公司盈利难的另一个主要原因是由于基础投入高而盈利周期长。科技公司通常为保险公司提供定制化服务，难以实现规模化，边际成本高，且服务周期较长，加之第三方平台的咨询、技术服务费居高不下，使得科技公司综合成本率过高。同时，由于互联网保险产品的高频、海量、碎片化、低额的特点，单均保费较低且缺乏连续性，使得收入较低，从而降低了利润空间。

(2) 解决建议



科技公司应运用区块链技术，将小场景应用和碎片化作为“试验田”，并选择相对独立和封闭的链条、领域进行试点应用，当条件成熟、风险可控时，再进行全行业的推广，以达到提高效率、降低成本和保障安全的目的。

化解科技公司盈利困境，首先要拓宽其收入来源。科技公司应挖掘潜在长尾需求，提高长期险等高附加值产品的比重，并将线上销售和线下服务有机结合，如建立大数据核保服务项目，自建理赔服务中心，实行专有的人工智能客服等。其次公司需要改变传统定价规则，在充分考虑营销、理赔开支，制定收支平衡费率后，运用保险科技优化产品定价，提高保险产品的效益^[21]。

4.

科技与业务融合相交
内外部易产生摩擦

(1) 问题分析

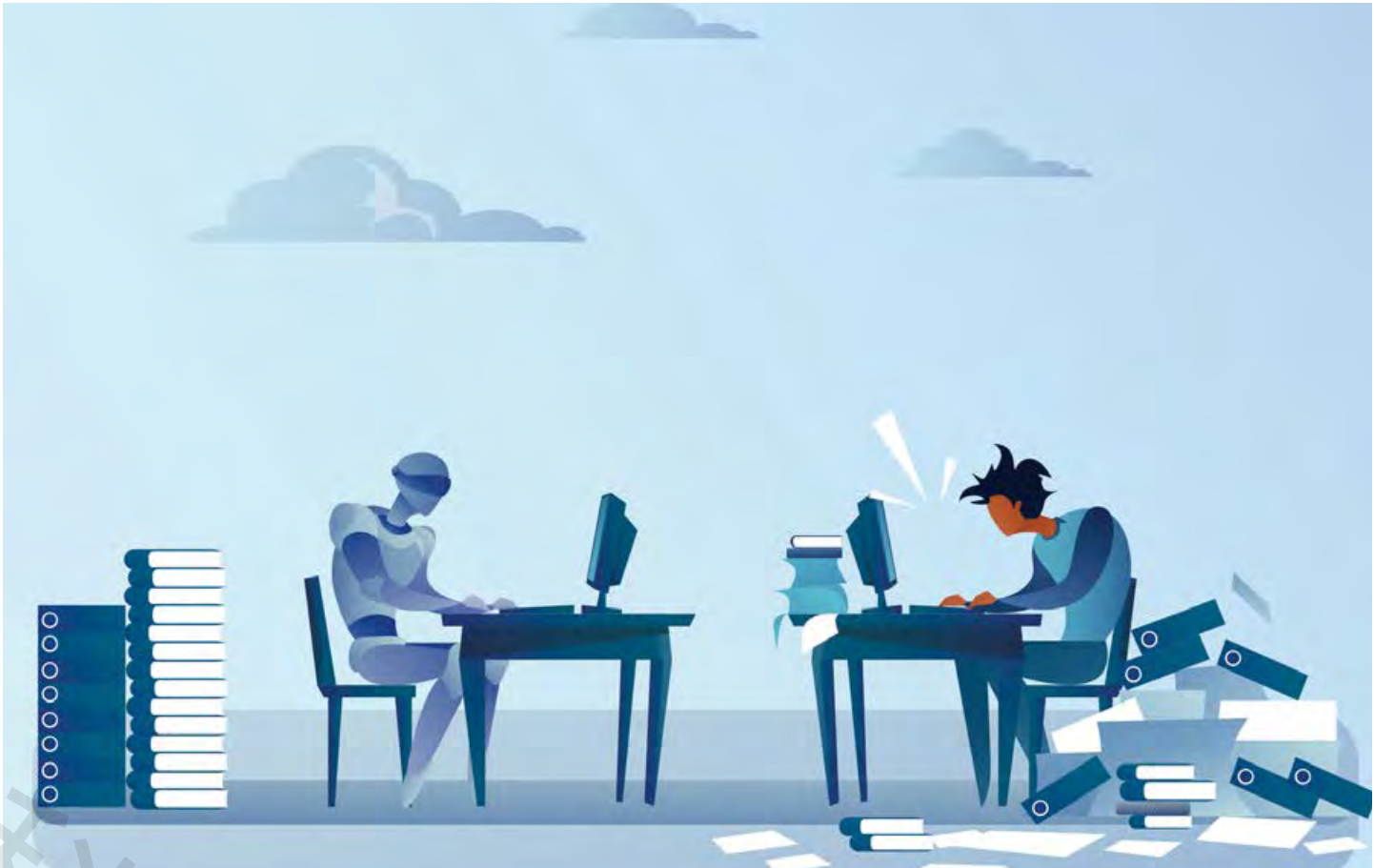


由于某些技术条件的限制，将数字化知识和技术应用到传统保险公司核心业务上的比例较有限，保险公司核心业务数字化进程缓慢。这主要源于新兴保险科技与公司原有系统、管理之间的摩擦。保险公司原有的系统架构和信息系统安排在短时间内难以适应变化，且新技术的标准、协议并不统一、兼容，使得保险科技与传统保险业务难以融合。此外，为了参与到保险科技研发中，企业需引入不同层次的外部参与者，导致治理模式改变、利益相关者矛盾难以调和等问题的出现^[22]。

(2) 解决建议



保险本身具有极高的专业属性，保险科技的创新，并非简单地将科技直接应用于保险领域，而应该是在了解保险行业运作规律，识别行业痛点的基础上，进行创新性的融合以提供更优质的解决方案。科技公司在与保险公司的合作过程中，应当尊重、理解并结合保险行业特性，并在此基础上“对症下药”，同时顺应保险行业的发展趋势建立相应的学习机制。



5.

缺乏企业文化开放性，创新容易流于形式

(1) 需求分析



保险科技在逐步进入保险业务各个场景的过程中，企业战略、组织架构、企业文化都受到了科技化的影响。就企业文化而言，更加灵活、创新、对风险敏感以及客户为中心的企业文化，成为新形势下区分科技公司竞争力高低的重要因素^[23]。但由于部分保险科技企业对创新型企业文化内涵理解停留在表面层次，缺乏开放的跨文化交流，仅追求形象化层面的塑造和形式统一的企业管理，导致科技文化与传统文化难以融合。

(2) 监管建议



为敏捷地面对需求的变化，科技公司应当改变高度集权式的管理，调整财权和人权的分配体系安排，并通过循序渐进的方式及时反馈结果；利用“模块化”打通横向部门，实现以客户为中心的组织转型；通过“引流—赋能—传承”确保组织永续发展。同时，科技公司应注重人文创新，通过技术设计为用户提供更人性化的产品与服务，将技术应用于事前预防、事中参与、事后理赔的各个环节，并融入生活场景进行全方位保障，从而更好地满足用户的核心需求，充分体现保险产品的人性化。

SUMMARY

小结

透过科技本身看保险数字化发展，未来的保险机构可能就是一家科技公司，其中一个重要的要素是数据。今天的保险已经从简单的产品售卖转而融入生态以及大众日常生活场景当中。简单地说，保险经营走过了人海战术、渠道管理和平台化，现在走上了多元开放平台这样一条快速发展之路。伴随着技术进步、消费者变化、行业发展等商业曲线拐点的到来，保险经营因时而变，监管也完成了从一个行业的裁判员，到一名行业辅导者的角色转变，这里面监管科技会逐渐发力。因势利导，各方聚焦的关键是更接地气的产品、更贴心暖心的服务，更多帮助客户创造价值，这既是未来优秀保险机构的判定标准，也是整个行业的可持续健康发展的要求，同样也正是保险科技真正赋能服务主业、助力主业破局的价值所在。

[1] 王心如.浅谈信息不对称与我国的金融监管[J].牡丹江师范学院学报(哲学社会科学版),2003(06):122–124.

[2] 李伟群,马裕丰.保险科技是友?是敌?——对保险监管的影响与因应之道[J].上海保险,2019(03):24–29.

[3] 周雷,许一青,沈琳.新常态下我国互联网保险有效监管体系研究[J].财经理论研究,2018(01):32–42.

[4] 单鹏. 金融科技时代下的保险监管科技构思[N].中国保险报,2019–03–25(005).

[5] 瑞再研究院.世界保险业：重心继续东移[R].2019–07–04.

[6] 中关村科技园区管理委员会,北京市金融工作局,北京市科学技术委员会.北京市促进金融科技发展规划（2018年–2022年）[N].2018–10–22.

[7] 张蔚.从“相互保”更名事件看保险科技的创新发展及监管问题[J].甘肃金融,2019(07):36–41.

[8] 周延礼.保险科技的应用现状和未来展望[J].清华金融评论,2017(12):16–18.

[9] 丁华明,赵子如.金融科技监管的国际经验借鉴[J].金融博览,2018(04):52–53.

[10] 赵占波.保险基础设施建设的几个维度[J].中国金融,2018(11):63–64.

[11] 王恩博. 中国保险行业首个国家标准正式实施[N]. 中国新闻网, 2019–04–10.

[12] 国家市场监督管理总局,国家标准化管理委员会.国际标准与第四次工业革命[EB/OL].2018–10.

[13] 唐金成,杜先培.论区块链技术在保险行业的应用[J].西南金融,2018(09):58–64.

[14] 广东省粤科金融集团有限公司科技保险课题组.专利保险为何“叫好不叫座”[N/OL].中国保险报, 2018–06–15.

[15] 中国银行业监督管理委员会.银行业金融机构数据治理指引.(2020–1–6).[2018–5–12].
<http://www.cbrc.gov.cn/chinese/newShouDoc/0DD5F9E320AE41488849F82466FE0B22.html>.

[16] 腾讯互联网金融. 腾讯金融云发布保险风控产品，首创风控模型助力保险业转型[N/OL]. 腾讯科技, 2017.

[17] 武宏亮.论险种创新及其风险控制策略[D].2002.

[18] 王玥.大数据的成熟应用是保险科技破局的关键[N/OL]. 2018–10–09.

[19] 众安金融科技研究院,毕马威中国保险团队.保险科技:构筑新保险的基础措施.(2020–1–7).[2018–10–16].

[20] Rae Chen.保险科技：互联网保险的下一个竞争前沿[N].中国保险报,2017–08–28(007).

[21] 侯旭华.互联网保险公司盈利困境及其化解[J].吉首大学学报(社会科学版),2019,40(06):78–85.

[22] 波士顿咨询.区块链技术如何颠覆保险行业[N].中国保险报,2018–11–26(007).

[23] 清华大学五道口金融学院,中国保险与养老金研究中心.2018全球保险科技报告[R/OL]. (2018–12–01)[2019–11–12].
<https://wqbook.wqxuetang.com/read/pdf/3206096.pdf>.

CLEAR IDENTIFICATION

明鉴

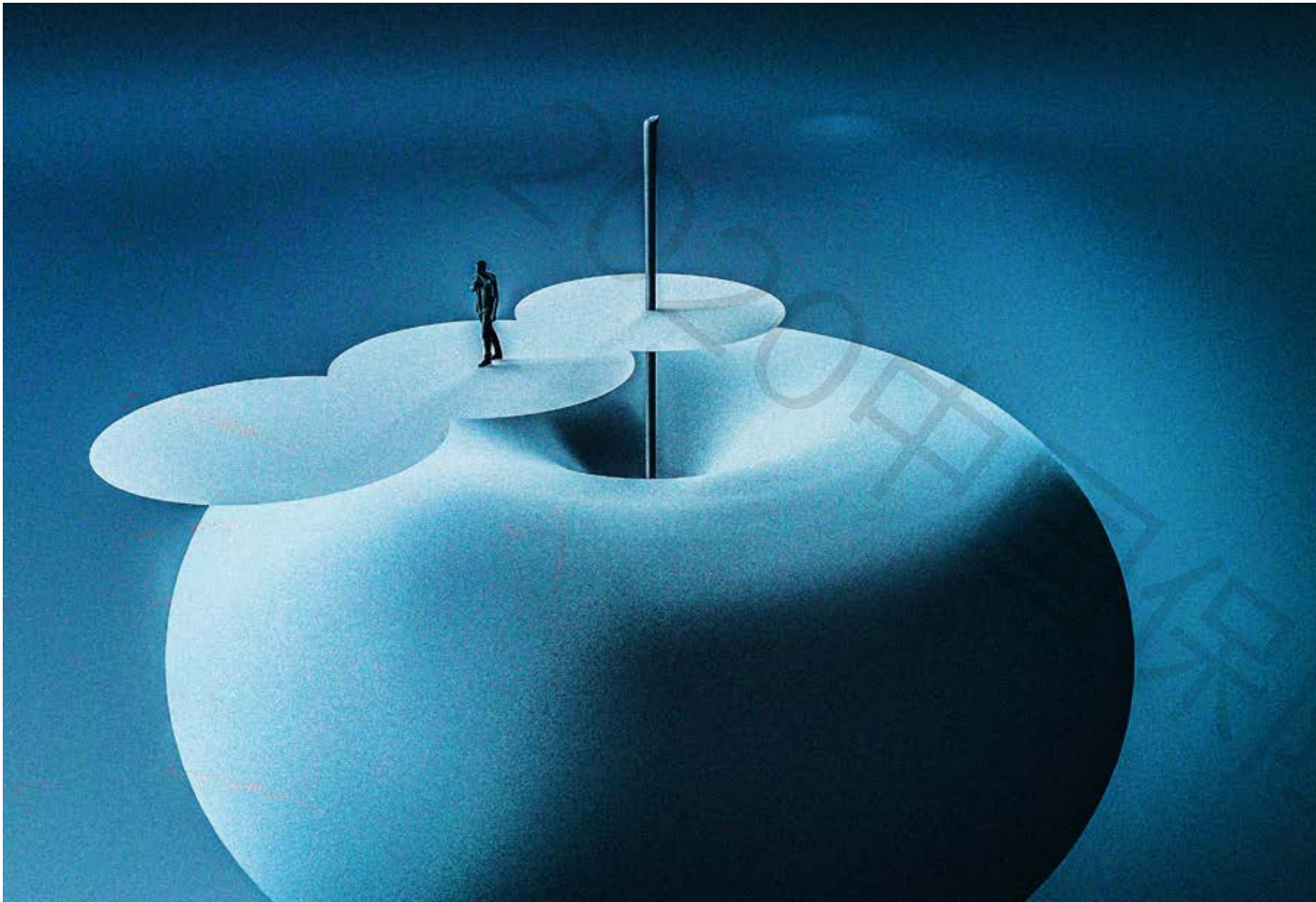
保险科技 行业展望

——智慧星火穿越时光隧道终见保险科技大生态之繁花似锦

保险业发展到今天已经完整地经历了四次工业文明，行业产生了翻天覆地的变化，并且随着科技文明的加速到来，这种赋能之火正随着时代的进程蔓延开来。

现阶段，中国经济社会正迈入老龄化阶段，新生代已经步入社会，经济已跨过人均GDP1万美元的提速点——保险行业加速驶入快车道。从全球保险业发展的经验来看，此时居民对保险业的需求才会真正迸发，这将给保险业带来巨大的发展机遇，也意味着中国保险业将迎来一个高速发展期。另外，从全球保险市场来看，中国在保险收入和资产规模上已成为全球第二大保险市场，但在保险深度、保险密度、保险市场业务结构等方面还拥有很大发展潜力。

2019年是中国保险业的转型之年，以人工智能、区块链为代表的金融科技在保险业务流程中发挥技术优势，外资险企布局中国市场的步伐逐步加快。展望2020年乃至以后更长一段时间，中国保险科技行业将全面迎接数字化能力，在产品服务、技术创新、外商投资和监管创新等方面机遇无限挑战同行。



1.

保险服务供给侧 结构性改革 将继续深化

在科技带动之下，保险业正在完成从供给端到需求端的范式变革，推动保险服务从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变，完成从“风险等量管理”向“风险减量管理”转变。未来越来越多的保险公司将以外部合作和自主创新并举的形式，建立良好的数字化平台和生态服务系统，拓展保险服务边界，探索生活性服务和生产性服务的定制化风险解决方案。并在此基础上探索商业模式创新和重构，丰富保险服务内涵，升级保险产品服务体系和运营模式，扩大保险行业价值创造边界和能力。

2.

与保险科技 相适应的监管科技 将快速发展

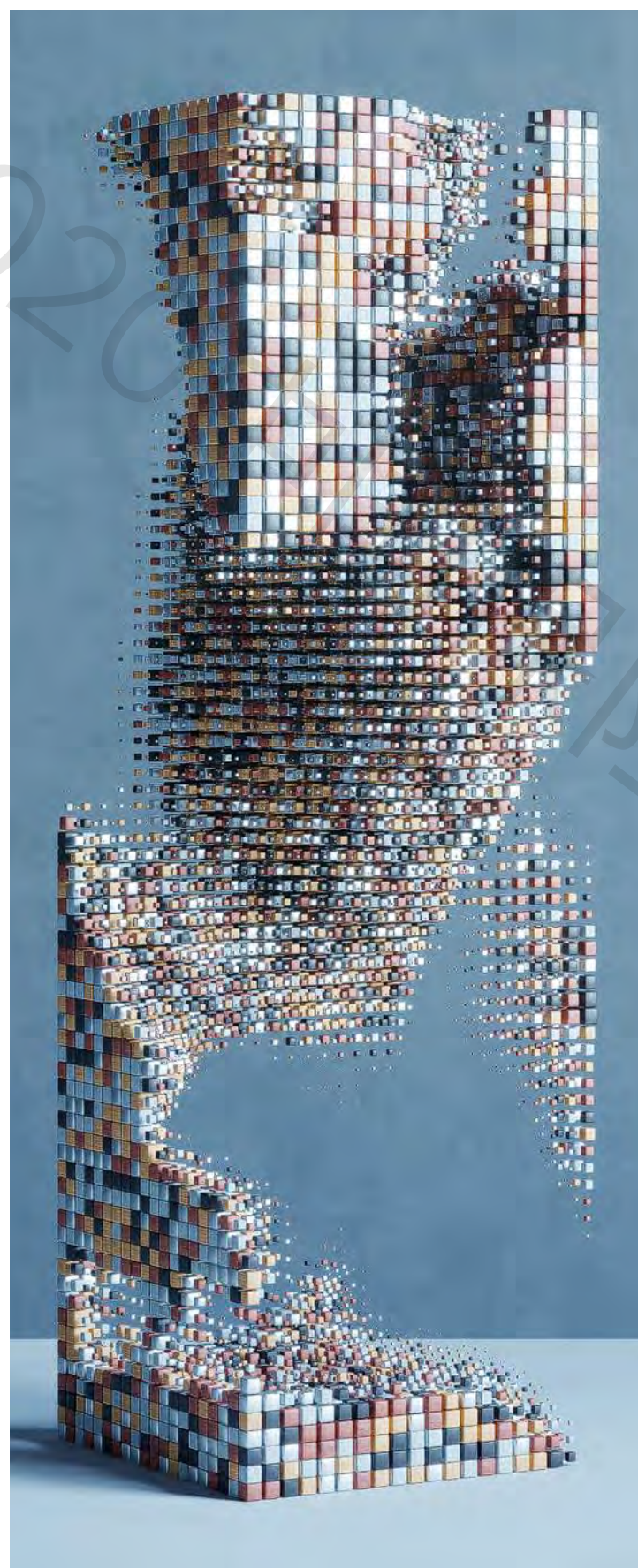
监管者在金融科技生态中扮演重要角色，科技变革保险业态的同时，对科技监管能力也提出了更高维度的要求。全球新一轮金融监管革新将是围绕金融大数据的聚合、处理、风险解释、智能模型和风险预警展开。中国也在积极借鉴国家监管科技创新，推出中国版“监管沙盒”。对包括保险科技在内的科技创新活动进行合规性评估和指导，并积极利用人工智能、区块链等技术丰富金融监管手段，不断提升跨行业、跨市场交叉性金融分析的甄别、防范和化解能力。未来，中国保险科技监管将在保险基础设施支撑、监管规则体系、保险科技生态系统等多层次为保险科技创新护航。



3. 中国将推动建立保险科技新标准并形成国际影响力

技术创新正改变着全球经济治理体系和规则的重大调整，保险科技的全球化也必将伴随着全球标准体系的更新迭代。我国保险业在瞄准国际标准自我提升的同时，也从客户服务、理赔管理和承保流程等方面进行内部创新，并且已适时推动了金融“科技出海”。

基于海量规范历史数据以及全球最大规模市场等先天优势，中国金融科技的发展速度很快，并在部分领域达到领先水平。未来可预见的是，经过不断迭代进化的技术工具能够对外输出促进融合创新、规范市场发展等方面的实践经验，参与并主导新的全球标准及规则的制定，在为其发展中国际保险市场赋能的同时，也将提高中国保险业的国际话语权和国际影响力。



4. 投资驱动现代保险金融产业在京加速聚集

2020年伊始，《中华人民共和国外商投资法》正式实施，这将为我国推进开放型经济新体制过程中营造良好的外商投资环境提供重要的法治保障。尤其北京市将以服务业扩大开放综合试点为契机，进一步扩大金融业对外开放，吸引更多国际金融机构进驻国内，特别是一些大型保险集团的入驻，并有针对性地持续完善配套政策和设施，营造“类海外”环境。未来，北京市将充分利用国际、国内两个市场，依托北京金融科技与专业服务创新示范区（金科新区）以及北京石景山银行保险产业园作为国家级金融产业示范区的示范效应，支持保险企业建立保险行业创新中心、支持保险科技创新企业入驻发展，建立起以企业为主体、市场为导向、产学研用深度融合的创新体系，不断拓展我国金融业全方位对外开放新格局。





5.

流量巨头跨界与传统公司转型 将更快提升 保险行业科技水平

国内互联网流量巨头的第一梯队BATJ纷纷涉足保险领域之外，位于第二阵营的字节跳动、美团点评、滴滴出行（TMD）、360等公司也齐聚保险销售领域。尽管三家公司都已拿到保险销售牌照，但进展不尽相同。拥有流量入口与技术研发“双锋”优势，一入场便已搅动保险行业浪潮汹涌。面对强悍进入者，传统保险公司积极投入保险科技建设，以人保、平安、国寿、太保为代表的大型险企近几年纷纷将“保险+科技”提升至战略高度，凭借多年行业积累与专业化优势，也在主动作为，打磨核心竞争力。

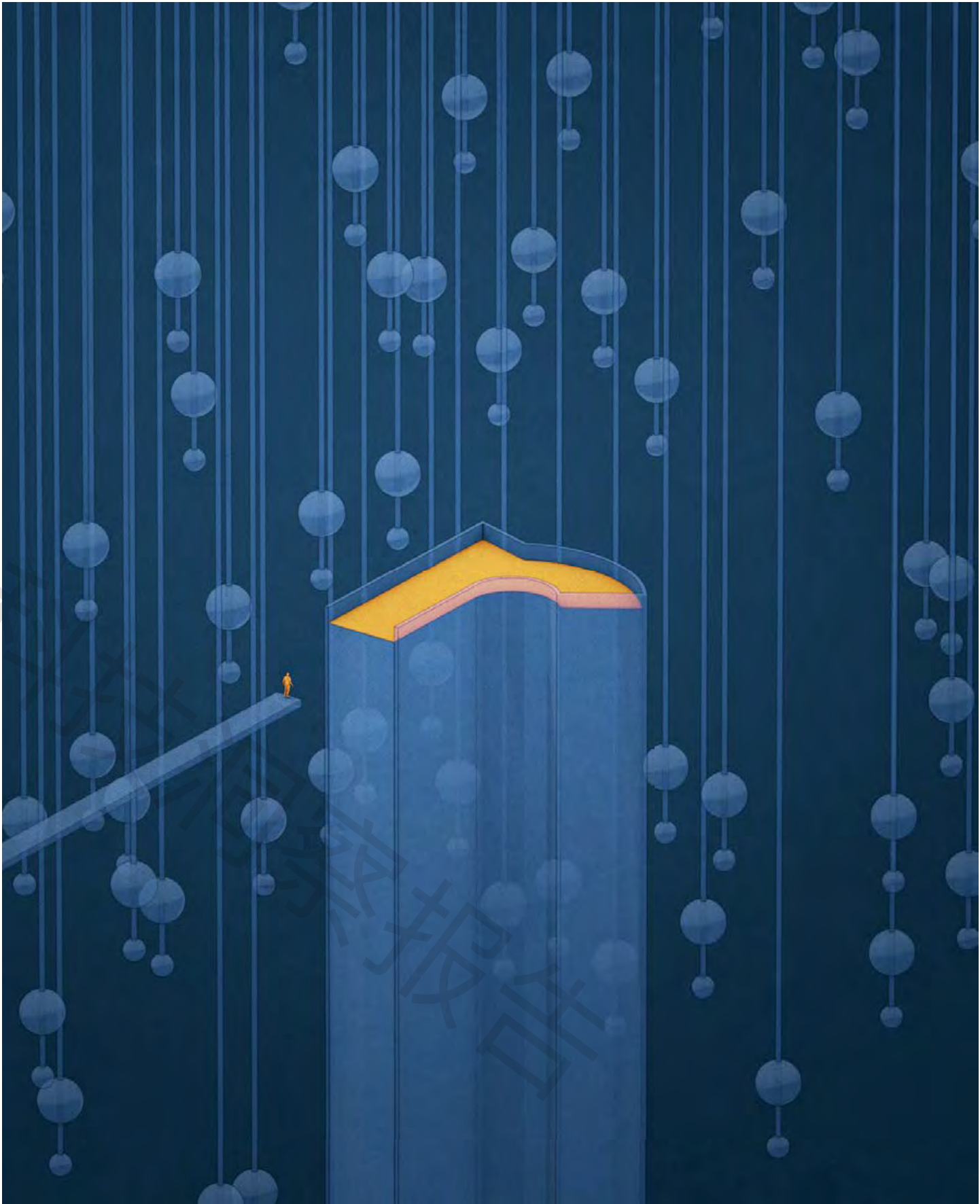
2019年中国保险机构的科技投入超过300亿元，预计2022年整体科技投入再翻一番。红蓝两方军团经过一段时间的碰撞与磨合逐渐形成了合纵连横的态势。整个保险行业经过充分竞争与新物种、新模式催化，将会持续刺激保险科技水平大幅度向上攀升。

6.

保险科技垂直领域的真正独角兽或将出现

中国保险科技经过五年的发展，已经走过初始的概念阶段，进入到保险价值链的各个环节，保险科技创新也从单一节点创新向赋能保险全链条数字化转变。2019年中国保险科技创业企业在一级市场的融资金额达40亿元，相比其他金融科技领域，保险科技的发展更加平缓且依旧保持较高资本热度，预计未来三到五年行业将迎来上市窗口期。当前保险从业机构已经将各类科技实际投入到保险价值链的各项环节，并获得了切实的经济效益。一家积极运用保险科技赋能的中型财产险公司能够在未来3-5年收获 4%-6%的综合成本率优化，从而提升行业竞争力。

2020年国内保险市场规模将接近5万亿，给保险科技大发展提供了足够广阔的空间，未来各家保险科技企业在结合自身技术能力和资源禀赋的同时，将与不同的服务主体深度融合，包括推动行业数字化转变，加快在服务客户、服务行业和服务保险企业等不同场景的赋能。未来有较大可能会在保险科技垂直领域成长出“独角兽”企业。



7.
“无感化服务”、“千人千面”
及可穿戴设备等技术应用
将促使保险科技
更好融入大众生活

传统保险业在客户眼中的形象相对负面，保险往往被认为是难以理解和具有诱导性的，保险科技正在帮助保险行业扭转这一刻板印象。一方面未来保险科技将帮助保险公司为客户提供更全方位的贴心服务，诸如联接智慧成熟信息平台的各类终端，通过IoT传感设备，可自动识别车辆和周围物品损失，做到用户的理赔动作无感化；如可穿戴设备可以对被保险人进行健康管理，降低发病率和死亡率等等。未来技术的进步将节省人们的开销并提供许多其他的优势，并且在过程中毫无违和感。

另一方面保险科技致力于运营管理创新，应用人工智能、区块链等技术与保险公司共同提升效率和用户体验，助力保险业高质量发展，未来会有越来越多的保险公司能应用到这些创新性技术。在利用最新技术提高保险行业的利润和效率的同时，“千人千面”等新技术不仅将被用于优化保险行业的行政、培训方面，以及更准确地评估风险与加快支付流程，车联网能够更精准地进行保险定价和风险管控。随着保险科技的应用，普通人的生活也将进一步得到改善。



But the years of searching in the dark for a truth that one feels but cannot express, the intense desire and the alternations of confidence and misgiving, until one breaks through to clarify and understanding, is only known to him, who has himself experienced it'. —Einstein,1934,“Notes on the Origin of the General Theory of Relativity”.

“在黑暗中焦虑探索的岁月,感觉到说不出的真理,内中强烈的渴望、交替更迭的信心与疲惫,最后终于穿过迷雾看到光明,这一切,只有亲身经历过的人才能理解。”

—— 爱因斯坦,1934年,“略论广义相对论的起源”.



洞察保险科技全景生态，整个保险行业已经站在了一个新时代的开端，面对未来市场的迷雾，机会与危险并存。各方决策者们要认清，市场竞争从来不是简单的沙盘游戏，战术上的勤奋永远无法掩饰战略上的懒惰，必须敬畏市场。人口拐点仅留下短暂的十年红利期，要想带领行业穿越牛熊必须要跳出行业看行业，归根结底是如何运用保险科技来提升整个行业的效率。未来保险从业者需以更多元的眼光去看待技术、场景与市场，认清技术迭代与创新加速趋势，需以更加细致与充满想象力的眼光去看待新机遇、新势能，但万变不离其宗，总有一个特质自始至终未发生根本性的改变或转移，那就是客户对于保险需求的初衷

——“回归行业初心，为客户创造价值”。